

Zurvita®

**POLÍTICAS Y
PROCEDIMIENTOS**

ÍNDICE

DECLARACIÓN DE COMPROMISO MUTUO DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

1	Introducción	4
1.1	Declaración de Compromiso Mutuo	
1.2	Políticas de Zurvita e Inclusiones del Plan de Compensación	
1.3	Propósito de Políticas	
1.4	Cambios, Enmiendas y Modificaciones	
1.5	Demoras	
1.6	Fecha de Vigencia	
2	Principios Básicos	5
2.1	Convirtiéndose en un Consultor Independiente de Zurvita	
2.2	Inscripción de Consultor Independiente Nuevo	
2.3	Derechos Garantizados	
2.4	Números de Identificación	
2.5	Renovaciones y Expiración del Acuerdo de Consultor Independiente	
2.6	Entidades de Negocio	
2.7	Relación de Negocio Independiente; Indemnización por las Acciones	
2.8	Seguro	
2.9	Errores o Preguntas	
3	Responsabilidades del Consultor Independiente de Zurvita	7
3.1	Direcciones Correctas	
3.2	Capacitación y Liderazgo	
3.3	Crítica Constructiva; Ética	
3.4	Violación de Política de Reportaje	
3.5	Auspicio	
3.6	Prohibición de Auspicio de Líneas Cruzadas	
3.7	Cumplimiento al Plan de Compensación de Zurvita	
3.8	Cumplimiento de las Leyes y Reglamentos	
3.9	Cumplimiento con las Leyes de Impuestos de Ingresos Aplicables	
3.10	Un Negocio de Zurvita Por Consultor Independiente	
3.11	Acciones de los Miembros de Hogar o Partes Afiliadas	
3.12	Solicitud para Otras Compañías o Productos	
3.13	Presentación de la Oportunidad de Zurvita	
3.14	Requisitos de Ventas Son Gobernados por el Plan de Compensación	
4	Ordenar	13
4.1	Políticas de Ordenes Generales	
4.2	Fondos Insuficientes	
4.3	Obligación de Impuesto de Venta	
5	Pago de Comisiones y Bonos	14
5.1	Calificaciones de Bonos y Comisiones	
5.2	Computación de Comisiones y Anomalías	
5.3	Cambios a los Bonos y Comisiones en los Productos Devueltos	
6	Transacciones de Crédito	14
6.1	Cargos de Devoluciones	
7	Satisfacción Garantizada y Devolución de Recursos de Ventas	14
7.1	Política de Devolución	
7.2	Guías Generales de Devoluciones de Clientes	

8 Política de Privacidad	16
8.1 Introducción	
8.2 Expectativa de Privacidad	
8.3 Acceso de Empleados a su Información	
8.4 Limitaciones en la Revelación de Información de Cuenta	
9 Information Propietaria y Secretos Comerciales	19
9.1 Reportes de Negocio, Listas e Información Propietaria	
9.2 Obligación of Confidencialidad	
9.3 Violación y Remedios	
9.4 Devolución de Materials	
10 Publicidad, Material Promocional, Uso de Nombres de Compañía y Marca Registrada	20
10.1 Etiquetar, Empaques, y Mostrar Productos	
10.2 Uso de Nombres de Compañía y Materiales Protegidos	
10.3 Faxes y Correos Electrónicos – Limitaciones	
10.4 Internet y Restricciones de Sitio Web de Terceras Partes	
10.5 Publicidad y Materiales Promocionales	
10.6 Medios Sociales, Sitio Web y el Internet	
10.7 Permiso de Testimonios	
10.8 Telemarketing – Limitaciones	
11 Mercadeo Internacional	27
11.1 Política de Mercadeo Internacional	
12 Cambios a un Negocio de Consultor Independiente	27
12.1 Modificación del Acuerdo del Consultor Independiente	
12.2 Cambio de Auspiciador para los Consultores Independientes Activos	
12.3 Cambio de Auspiciador o Asignación para los Consultores Independientes Inactivos	
12.4 Cambios de Organizaciones	
12.5 Auspicio No Ético	
12.6 Venta de Posesión de Cuenta	
12.7 Transferencia de una Cuenta	
12.8 Separando un Negocio de Zurvita	
12.9 Sucesión	
12.10 Resignación/Cancelación Voluntaria	
12.11 Compresión Dinámica y Acumulación	
12.12 Efecto de Cancelación	
13 Sanciones Disciplinarias	32
13.1 Imposición de Acción Disciplinaria – Propósito	
13.2 Consecuencias y Remedios de Incumplimiento	
14 Resolución de Disputas	32
14.1 Quejas	
14.2 Suspensión y Proceso de Cancelación	
14.3 Arbitraje	
14.4 Indemnización	
14.5 Exención	
14.6 Sucesores y Reclamos	
15 Ley de Gobierno	35
16 Residentes de Montana	35
17 Residentes de Luisiana	35
18 Glosario de Términos de Zurvita	35
DSA Código de Ética	37

1 Introducción

1.1 Declaración de Dedicación Mutua

Zurvita Inc. (“Zurvita”) es una compañía de ventas directas promocionando los productos de bienestar a los clientes a través de los Consultores Independientes. Zurvita reconoce que para desarrollar una relación de largo plazo y mutuamente gratificante con sus dueños de negocio (“Consultores Independientes”) y clientes, Zurvita y los Consultores Independientes deben reconocer y respetar el carácter actual de la relación.

A. En el espíritu de respeto mutuo y entendimiento, Zurvita se dedica a:

1. Proveer servicio rápido, profesional y cortés y comunicaciones a todos sus Consultores Independientes y clientes;
2. Proveer los productos de la más alta calidad, a precios justos y razonables;
3. Cambiar o devolver el precio de compra de cualquier como se muestra en nuestra Política de Devolución Al Cliente referida en la Sección 7;
4. Enviar las órdenes rápidamente y precisamente;
5. Pagar las comisiones precisamente y a tiempo;
6. Acelerar los envíos de órdenes si ocurre un error o demora no razonable;
7. Mostrar nuevos productos con la contribución del Consultor Independiente;
8. Hacer cambios al Plan de Compensación o Políticas y Procedimientos que afectan el Consultor Independiente con las sugerencias de los Consultores Independientes;
9. Apoyar, proteger y defender la integridad de la Oportunidad de Ingresos de Zurvita;
10. Ofrecer a los Consultores Independientes la oportunidad de crecer con Zurvita con este crecimiento guiado por los principios del Liderazgo de Servidor.

B. A cambio, Zurvita espera que sus Consultores Independientes:

1. Se comporten de manera profesional, honesta y considerada;
2. Presenten la información corporativa de Zurvita y de productos de manera precisa y profesional;
3. Presenten el Plan de Compensación y Política de Devoluciones en manera completa y precisa;
4. No hacer declaraciones exageradas de ingresos y de los productos. Un Consultor Independiente nunca insinuará que cualquier producto de Zurvita es diseñado para prevenir, tratar, curar o mejorar cualquier enfermedad. Las declaraciones de salud relacionadas a varias enfermedades no serán aceptables;

5. Hagan esfuerzos razonables para apoyar y capacitar a los Consultores Independientes y clientes en su línea descendente;
6. No participen en el patrocinio de líneas cruzadas, competencia desequilibrada o prácticas comerciales poco éticas;
7. Proveer la orientación positiva y capacitación a los Consultores Independientes y clientes en su línea descendente al tener cuidado para evitar la interferencia con otras líneas descendientes;
8. Apoyen, protegen y defiendan la integridad de la Oportunidad de Ingresos de Zurvita;
9. Completen precisamente y enviar el Acuerdo de Consultor Independiente y cualquier documentación requerida de manera puntual.

1.2 Políticas de Zurvita e Inclusiones del Plan de Compensación

A. A lo largo de estas políticas, cuando se usa el término “Acuerdo,” se refiere colectivamente a:

- El Acuerdo Independiente de Zurvita
- Términos y Condiciones
- Estas Políticas y Procedimientos
- El Plan de Compensación de Zurvita

B. Es la responsabilidad del Patrocinador del Consultor Independiente de proveer la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos (disponibles en el sitio web de Zurvita) y el Plan de Compensación de Zurvita a cada solicitante antes de llevar a cabo su Acuerdo de Consultor Independiente.

1.3 Propósito de las Políticas

A. Zurvita es una compañía de ventas directas que promociona productos a través de los dueños de negocios independientes referidos como Consultores Independientes. Para definir claramente la relación que existe entre los Consultores Independientes y Zurvita, y para establecer explícitamente una norma de conducta aceptable para los negocios, Zurvita ha establecido estas Políticas y Procedimientos.

B. Los Consultores Independientes de Zurvita se les requiere cumplir con:

1. Todos los Términos de Acuerdo descritos en el Acuerdo de Consultor Independiente, que Zurvita pueda modificar a su discreción entera en el espíritu de cooperación de la cultura de Zurvita;
2. Todas las leyes federales, estatales, provinciales, territoriales, y locales gobernando su negocio de Zurvita;

3. Estas Políticas y Procedimientos;
4. El Plan de Compensación.

C. Los Consultores Independientes deben repasar la información en estas Políticas y Procedimientos atentamente. Si un Consultor Independiente tiene preguntas sobre una póliza o regla, se le anima al Consultor Independiente de conseguir una respuesta de su patrocinador u otro Consultor Independiente de línea ascendente. Si necesita una explicación adicional, el Consultor Independiente puede comunicarse con los Servicios de Consultor de Zurvita:

Por teléfono: 713-464-5002

Por correo electrónico: Compliance@Zurvita.com

1.4 Cambios, Enmiendas y Modificaciones

A. Porque las leyes federales, estatales y locales, al igual que el ambiente de negocio, pueden cambiar periódicamente, Zurvita reserva el derecho de modificar varias secciones de este Acuerdo y los precios en su Lista de Productos Zurvita que aparece en el sitio Web oficial a su discreción única y absoluta. La Notificación de las enmiendas aparecerán en los materiales oficiales de Zurvita.

Esta disposición NO se aplica a las secciones de Resolución de Disputa en la Sección 14, que solo pueden ser modificadas por consentimiento. Al momento de este Acuerdo, ambas partes consienten a la jurisdicción de Texas, sin importar el lugar físico del Consultor. La Notificación de las enmiendas aparecerán en los materiales oficiales de Zurvita.

B. Cualquier enmienda, cambio o modificación será efectiva inmediatamente tras la notificación en una de las siguientes maneras:

1. Publicado en el sitio Web oficial de Zurvita;
2. Correo electrónico (e-mail);
3. Por escrito a través de los boletines de Zurvita u otros canales de comunicación de Zurvita.

C. Cuando un Consultor Independiente acepta sus comisiones, esto indica la aceptación de cambios, enmiendas y modificaciones.

1.5 Demoras

Zurvita no será responsable por las demoras o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando esta falla se debe a las circunstancias más allá de su control razonable. Esto incluye, sin limitación: huelgas, dificultades de labor, dificultades de transportación, disturbios, guerras, incendios, acortamiento de

una fuente de recursos o decretos u órdenes gubernamentales.

1.6 Fecha de Vigencia

Estas Políticas y Procedimientos serán vigentes comenzando el 1 de agosto del 2015 y en ese momento, reemplazará las Políticas y Procedimientos anteriores (las Políticas y Procedimientos “antiguas”) en esa fecha. Las Políticas y Procedimientos antiguos no tendrán cualquier vigor o efecto.

2 Principios Básicos

2.1 Convirtiéndose en un Consultor Independiente de Zurvita

A. Para ser un Consultor Independiente, un solicitante debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser mayor de edad (no un menor) en su estado de residencia;
2. Residir o tener una dirección válida en los Estados Unidos, territorio estadounidense, Canadá o países donde Zurvita permite inscribir;
3. Tener un Número de Seguro Social válido, Número de Identificación de Impuestos Federales, Número de Identificación del Contribuyente (TIN) o Número de Seguro Social (SIN);
4. Envíe un Acuerdo de Consultor Independiente a Zurvita completado y ejecutado por medio del Internet o una aplicación de papel;
5. No ser un empleado de Zurvita.

2.2 Inscripción de Consultor Independiente Nuevo

A. Un potencial Consultor Independiente nuevo puede auto-inscribirse en el sitio web del patrocinador. En este evento, en vez de un Acuerdo de Consultor Independiente firmado físicamente, Zurvita aceptará la inscripción por Internet y el Acuerdo de Consultor Independiente al aceptar la “firma electrónica” declarando el Consultor Independiente nuevo ha aceptado los términos y condiciones del Acuerdo de Consultor Independiente. Por favor note que la firma electrónica constituye un acuerdo legal entre el Consultor Independiente y Zurvita.

B. Zurvita reserva el derecho de requerir los papeles firmados por cualquier cuenta, sin importar el origen.

C. Si es pedido, el Acuerdo de Consultor Independiente deben de ser recibidos por Zurvita dentro de los 14 días de inscripción.

D. Los documentos firmados incluyendo, pero no limitados a, los Acuerdos de Consultor Independiente, son contratos legalmente obligatorios que no deben ser alterados, manipulados o de cualquier modo después de ser firmados. La información falsa o engañosa, firmas o alteraciones forjadas a cualquier documento, incluyendo las formas de registro de negocio, hechas después de que un documento haya sido firmado pueden dar lugar a sanciones, hasta el despido involuntario del puesto de Consultor Independiente.

E. Zurvita reserva el derecho, a su discreción única, de limitar el número de cuentas pagados por cualquier Consultor.

F. Los servicios centrados a los clientes y productos se ofrecen a través de Zurvita. El programa de la compañía se basa en las ventas de menudeo de productos y servicios para el cliente. Los Consultores Independientes deben cumplir con los requisitos de ventas personales y al menor de línea descendiente para calificar por bonos, bonificaciones o avances.

2.3 Derechos Otorgados

A. Zurvita le otorga al Consultor Independiente un derecho no exclusivo, basado sobre los términos y condiciones contenidos en el Acuerdo de Consultor Independiente y estas Políticas y Procedimientos, a:

1. Comprar los productos Zurvita;
2. Promocionar y vender los productos Zurvita;
3. Patrocinar nuevos Consultores Independientes y clientes en los Estados Unidos, y en los países donde Zurvita pueda ser establecido después de la fecha vigente de estas Políticas y Procedimientos.

2.4 Números de Identificación

A. Se le requiere a cada Consultor Independiente de proporcionar su Número de Seguro Social o Número de Identificación de Impuestos Federales cuando califique para las comisiones. Zurvita reserva el derecho de retener los pagos de comisiones de cualquier Consultor Independiente que no proporciona dicha información o que proporciona información falsa.

B. Al inscribirse, Zurvita proporcionará un número de identificación de Zurvita al Consultor Independiente. Este número será usado para hacer órdenes, estructurar organizaciones y seguir las comisiones y bonos.

2.5 Renovaciones y Expiración del Acuerdo de Consultor Independiente

A. Si el Consultor Independiente permite que se expire su acuerdo debido a la falta de pagar la cuota de renovación anual o si cumple con los requisitos de volumen, el Consultor Independiente perderá cualquier y todos los derechos a su organización de línea descendiente al menos que el Consultor Independiente se reactive dentro de 60 días después de que se vence el acuerdo.

B. Si el Ex Consultor Independiente se reactiva durante el plazo de 60 días, el Consultor Independiente inmediatamente reanudará su rango y posición antes de la expiración del Acuerdo de Consultor Independiente. Sin embargo, el pago de nivel del Consultor Independiente no será restaurada al menos que califique al nivel del pago en el nuevo mes. El Consultor Independiente no es elegible para recibir comisiones por el periodo de tiempo que se expiró el puesto del Consultor Independiente.

C. La línea descendente del Consultor Independiente expirado se acumulará al Patrocinador inmediato de línea ascendente después de 60 días.

D. Los Consultores Independientes deben renovar de posición anualmente. La cuota anual de renovación es \$25 en la fecha de aniversario de la firma del Acuerdo de Consultor Independiente. Zurvita puede cobrar una cuota de renovación y/o requerir que el Consultor ejecute un nuevo Acuerdo de Consultor Independiente al renovar. Los Consultores Independientes que no renuevan en la fecha de renovación se considerará que han sido despedidos voluntariamente su relación de Consultor Independiente con la compañía. Si un Consultor Independiente tiene \$1,000 en volumen de negocio personal en un aniversario (cada 12 meses), su cuota anual de renovación será suspendido.

2.6 Entidades de Negocio

A. Una corporación, asociación, LLC, o fideicomiso (referidos colectivamente como una “Entidad de Negocio”) puede aplicar para ser un Consultor Independiente de Zurvita. Este negocio y puesto de Consultor Independiente se será provisional hasta que se presenten los documentos adecuados. La entidad debe de presentar uno de los documentos: Certificado de Corporación, Artículos de la Organización, Acuerdo de Asociación o los documentos fiduciarios correspondientes. Zurvita debe recibir estos documentos dentro de los 14

días a partir de la fecha que fue firmado el Acuerdo de Consultor Independiente. Si la documentación adecuada no se presenta, Zurvita detendrá las comisiones hasta que los documentos se presenten.

- B. Un Consultor Independiente de Zurvita puede cambiar su estado bajo el mismo patrocinador de un individual a una asociación, LLC, empresa fiduciaria o de un tipo de entidad de negocio a otro.
- C. Un Consultor Independiente puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario en un solo negocio de Zurvita.

2.7 Relación de Negocio Independiente; Indemnización por las Acciones

- A. El Consultor Independiente de Zurvita es un contratista independiente, y no es un comprador de franquicia u oportunidad de negocio. Por lo tanto, el éxito de cada Consultor Independiente depende de los esfuerzos independientes.
- B. El acuerdo entre Zurvita y sus Consultores Independientes no crea una relación entre empleado/empleador, agencia, asociación o empresa conjunta entre Zurvita y el Consultor Independiente.
- C. Un Consultor Independiente de Zurvita no será tratado como un empleado de Zurvita por cualquier propósito incluyendo, sin limitación, para los propósitos de los impuestos federales, estatales, o provinciales. Todos los Consultores Independientes son responsables por pagar los impuestos locales, estatales, provinciales y federales debidos de toda la compensación ganada como un Consultor Independiente de Zurvita. Cualquier otra compensación recibida por los Consultores Independientes de Zurvita se regirá por las leyes fiscales de los EE.UU. o Canadá (o las leyes de cualquier otra jurisdicción aplicable). El Consultor Independiente no tiene autoridad expresa o implícita de obligar a Zurvita a cualquier obligación o de hacer compromisos por o de parte de Zurvita.
- D. El Consultor Independiente de Zurvita es completamente responsable por todas sus comunicaciones verbales y escritas en relación de los productos, servicios y plan de compensación de Zurvita que no son expresamente incluido en los materiales oficiales de Zurvita. Los Consultores Independientes indemnizarán y hará indemne a Zurvita, sus directores, oficiales,

empleados y agentes de cualquier y contra toda la responsabilidad incluyendo los juicios, multas civiles, devoluciones, honorarios de abogado y gastos de cortes incurridos por Zurvita como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Consultor Independiente. Esta disposición se mantendrá después del despido del Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita.

2.8 Seguro

- A. Zurvita le anima a los Consultores Independientes de considerar la cobertura de seguro para sus negocios. Una póliza de hogar no cubre las lesiones relacionadas al negocio, o el robo de o daño al inventario o equipo de negocio. Los Consultores Independientes de Zurvita necesitan comunicarse con su agente de seguro para asegurarse que su propiedad de negocio está protegida. En muchos casos, esto se puede lograr con un aval de "Actividad de Negocio" ("Business Pursuit" en inglés) a una póliza de propietario de vivienda existente.

2.9 Errores o Preguntas

- A. Si un Consultor Independiente tiene preguntas sobre, o cree que se han cometido errores con respecto a las comisiones, bonos, reportes de negocio, órdenes o cambios, Zurvita le anima al Consultor Independiente de llamarnos la atención para que podamos abordar el posible error. El Consultor Independiente debe notificar a Zurvita por escrito dentro de 30 días de la fecha del error o incidente en cuestión. Zurvita reserva el derecho, a su discreción entera, de abordar tales errores, omisiones o problemas no reportados dentro de 30 días serán considerados retirados por el Consultor Independiente.

3 Responsabilidades del Consultor Independiente de Zurvita

3.1 Direcciones Correctas

- A. Es la responsabilidad del Consultor Independiente o cliente de asegurarse que Zurvita tenga la dirección de envío correcta antes de que cualquier orden sea enviada.
- B. Un Consultor Independiente o cliente deberá permitir hasta 30 días para procesar el cambio de dirección después que Zurvita reciba la notificación.

C. Un Consultor Independiente o cliente podría ser cobrado por envíos devueltos debido a una dirección incorrecta.

3.2 Capacitación y Liderazgo

A. Cualquier Consultor Independiente de Zurvita que patrocine a otro Consultor Independiente en Zurvita debe ofrecerle asistencia y capacitación auténtica para asegurar que su línea descendente esté operando correctamente su negocio de Zurvita. Los Consultores Independientes Patrocinadores deben mantener contacto y comunicación con los Consultores Independientes en sus organizaciones de línea descendente. Los ejemplos de comunicación incluyen pero no están limitados a: boletines, correspondencia escrita, contacto telefónico, llamadas de equipo, correo de voz, correo electrónico, reuniones personales, acompañamiento de consultores independientes de línea descendente para las reuniones Zurvita y sesiones de capacitación y cualquier otra función relacionada.

B. Un Consultor Independiente de Zurvita patrocinador debe supervisar los Consultores Independientes en las organizaciones de su línea descendente para asegurarse que los Consultores Independientes en su línea descendente no hagan declaraciones inadecuadas del producto o del negocio, o de participar en cualquier conducta ilegal o inapropiada. A petición, un Consultor Independiente debe ser capaz de presentar a Zurvita la documentación del apoyo de su cumplimiento continuo de las responsabilidades como patrocinador.

C. Se les aconseja a Consultores Independientes de línea ascendentes de motivar y capacitar a los nuevos Consultores Independientes sobre las técnicas eficaces de ventas de productos de Zurvita, el Plan de Compensación Zurvita y cumplimiento con las Políticas y Procedimientos de la empresa.

D. El Programa de Zurvita se basa en las ventas al menor de productos al consumidor final. El mercadeo del producto es una actividad obligatoria en Zurvita y debe enfatizarse en todas las presentaciones de reclutamiento. Los Consultores Independientes deben cumplir con los requisitos publicados de ventas al menor de su línea descendente y personal para calificar para los bonos, bonificaciones o avances.

E. Enfatizamos y motivamos a todos los Consultores Independientes de vender los productos de Zurvita a los clientes.

F. Los Consultores Independientes de Zurvita que no han alcanzado el nivel de Consultor Regional no se les permite crear herramientas de mercadeo y están obligados a utilizar únicamente las herramientas creadas por la compañía. Los Consultores Independientes que han logrado el nivel de Consultor Regional o superior deben presentar todos los recursos escritos de ventas, materiales promocionales, anuncios, sitios web y otras publicaciones para que la Compañía autorice su uso. Al menos que el Consultor Independiente reciba la autorización específica por escrito para usar el material, la solicitud se considerará negada. Todos los Consultores Independientes guardarán y promoverán la buena reputación de Zurvita y sus productos. La comercialización y la promoción de Zurvita, la oportunidad Zurvita, el Plan de Compensación y los productos de Zurvita serán consistentes con el interés público y deben evitar toda práctica de conducta descortés, engañosa, equívocas, poco éticas o inmorales.

3.3 Crítica Constructiva; Ética

A. Zurvita desea proporcionarle a sus Consultoras Independientes los mejores productos y Plan de Compensación en la industria. Zurvita valora la crítica constructiva y recomienda enviar los comentarios por escrito dirigida al departamento de Cumplimiento de Zurvita que se relacione específicamente al Cumplimiento. Otros asuntos relacionados con el servicio al cliente pueden ser dirigidos a: customerservice@zurvita.com.

B. Los comentarios negativos y denigrantes sobre Zurvita, sus productos o el plan de compensación por Consultores Independientes dirigidos a Zurvita, en el campo, en las reuniones de Zurvita, eventos, o el comportamiento perturbador en las reuniones o eventos Zurvita, no sirven un propósito más que para desalentar el entusiasmo de otros Consultoras Independientes de Zurvita. Los Consultores Independientes de Zurvita no deben denigrar a Zurvita, otros Consultores Independientes Zurvita, los productos de Zurvita, el plan de compensación, o los directores, funcionarios o empleados de Zurvita. Esta conducta constituye una violación grave de estas Políticas y Procedimientos, y puede ser sujeto a sanciones, según proceda, al juicio de Zurvita, incluyendo el despido involuntario.

C. Zurvita está de acuerdo con los siguientes principios:

1. Un Consultor Independiente Zurvita debe mostrar imparcialidad, tolerancia y respeto a todas las personas relacionadas con Zurvita, sin importar la

raza, género, clase social o religión, y apoyar un “ambiente positivo” de trabajo en equipo, la buena moral y espíritu comunitario.

2. Un Consultor Independiente se esforzará por resolver las cuestiones de negocios, incluyendo situaciones con la línea ascendente y línea descendente de Consultores Independientes, al enfatizar el tacto, la sensibilidad, la buena voluntad y cuidar de no crear problemas adicionales.
3. Los Consultores Independientes de Zurvita deben ser honestos, responsables, profesionales y portarse con integridad.
4. Los Consultores Independientes de Zurvita no deben hacer declaraciones desdeñosas, negativas, falsas o engañosas sobre Zurvita, otros Consultores Independientes, empleados Zurvita, productos, ventas y campañas de marketing, o el Plan de Compensación, o hacer declaraciones que ofenden sin razón, engañar u obligar a otros.

D. Zurvita puede tomar medidas apropiadas en contra de un Consultor Independiente si determina, a su sola discreción, que la conducta de un Consultor Independiente es perjudicial, perturbador o dañino para Zurvita o a otros Consultores Independientes.

3.4 Reportando Violaciones de Política

- A. Un Consultor Independiente que observe una violación de política por otro Consultor Independiente debe enviar una carta escrita y firmada o un correo electrónico de la violación directamente al departamento de cumplimiento en la oficina Corporativa de Zurvita, Departamento de Cumplimiento a **compliance@zurvita.com**. La carta tendrá los siguientes detalles del incidente:
 1. El tipo de violación;
 2. Los hechos específicos para apoyar las alegaciones;
 3. Fechas;
 4. Número de ocurrencias;
 5. Personas involucradas;
 6. Documentación de respaldo.
- B. Una vez que el asunto ha sido presentado a Zurvita, será investigado a fondo por el Departamento de Cumplimiento y se tomarán las medidas adecuadas si es necesario.
- C. Esta sección se refiere a la notificación general de violaciones de política según lo observado por otros Consultores Independientes para el esfuerzo mutuo de apoyar, proteger y defender la integridad de la empresa Zurvita y oportunidad de esta. Si un Consultor Independiente tiene una queja o denuncia

en contra de otro Consultor Independiente que se relaciona directamente con su negocio Zurvita, los procedimientos establecidos de estas políticas deben ser seguidos.

3.5 Patrocinio

- A. El patrocinador es la persona que introduce a un Consultor Independiente o cliente a Zurvita, ayuda a completar su inscripción, y apoya y capacita a las personas en su línea descendente.
- B. Zurvita reconoce al patrocinador por el nombre(s) que se encuentra en:
 1. El Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita físicamente firmado en el archivo de Zurvita o
 2. En el Acuerdo de Consultor Independiente firmado electrónicamente de un sitio web o sitio web de un Consultor Independiente Zurvita.
- C. Zurvita reconoce que cada prospecto nuevo tiene el derecho de elegir su patrocinador, pero Zurvita no permite que los Consultores Independientes participen en actividades de patrocinio poco éticas.
- D. Todos los Consultores Independientes activos en buen estado de Zurvita tienen derecho a patrocinar e inscribir a otros en Zurvita.

3.6 Prohibición de Patrocinio de Línea Cruzada

- A. El “patrocinio de línea cruzada” se define como la inscripción en una línea diferente de patrocinio de un individuo o entidad de negocio que previamente firmó un Acuerdo de Consultor Independiente. No se permite el patrocinio cruzado actual o intentado. Si se sospecha que se haya ocurrido el patrocinio cruzado, Zurvita hará una investigación justa y honesta. Si se verifica que ha ocurrido el patrocinio de línea cruzada, las acciones serán consideradas por Zurvita una vez que la investigación haya concluido. Zurvita puede restaurar la persona del patrocinio cruzado con toda su línea descendente de nuevo al patrocinador original.
- B. No se permite el uso de nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres asumidos, nombres de “Haciendo Negocios Como” (DBA por sus siglas en inglés), corporación, asociación, fideicomiso, números de identificación federal, o números de identificación ficticios para evadir o eludir esta política.

3.7 Adherencia al Plan de Compensación de Zurvita

- A. Un Consultor Independiente debe cumplir con los términos del Plan de Compensación de Zurvita como se establece en estas Políticas y Procedimientos, al igual a las publicaciones oficiales de Zurvita. Está prohibido desviarse del Plan de Compensación.
- B. Un Consultor Independiente no ofrecerá la oportunidad Zurvita través de, o en combinación con cualquier otro sistema, programa, cooperativa, o método de comercialización fuera de lo expresamente establecido en la literatura oficial de Zurvita.
- C. Un Consultor Independiente no podrá exigir o animar a un cliente actual o potencial o Consultor Independiente de participar en Zurvita de alguna manera que se desvíe del Plan de Compensación como se indica en la literatura oficial de Zurvita.
- D. Un Consultor Independiente no podrá exigir o animar a un cliente actual o potencial o Consultor Independiente de realizar una compra o pago a otra persona u otra entidad tipo como condición para participar en el Plan de Compensación de Zurvita, excepto las compras o pagos requeridos para construir de forma natural su negocio.

3.8 Adherencia a las Leyes y Ordenanzas

- A. Muchas ciudades y condados tienen leyes que regulan ciertos negocios en el hogar. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no se aplican a los Consultores Independientes debido a la naturaleza del negocio. Sin embargo, los Consultores Independientes deben revisar sus leyes locales y obedecer las leyes que les aplican.
- B. Un Consultor Independiente de Zurvita debe de cumplir con todas las leyes federales, estatales, y las leyes y reglamentos locales para conducir su negocio Zurvita.

3.9 Cumplimiento con las Leyes de Impuestos Aplicables

- A. Zurvita automáticamente proporcionará una forma completa 1099 de Impuestos de Ingresos Misceláneos (compensación para quienes no son empleados) a cada Consultor Independiente de los EE.UU. cuyas ganancias por el año son por los

\$600 o quienes han comprado más de \$5,000 de los productos de Zurvita para la reventa o quienes reciban viajes, premios o recompensas valoradas en \$600 o más. Si las ganancias y compras son menos de lo indicado anteriormente, las formas del IRS solo se enviarán solo a petición del Consultor Independiente y un cobro mínimo de \$20 puede ser cobrado por Zurvita. Los T-4s canadienses serán enviados a los Consultores Independientes quienes ganan más de \$500 o quienes reciben viajes, premios o recompensas valuadas en \$500 o más. Los Consultores Independientes de Zurvita son responsables por pagar los impuestos en estos viajes, premios o recompensas proporcionados a ellos por Zurvita.

- B. Un Consultor Independiente acepta la responsabilidad entera por y está de acuerdo a pagar todos los impuestos federales, estatales, provinciales y locales sobre los ingresos generados como un Consultor Independiente, y también está de acuerdo de indemnizar a Zurvita de cualquier falla de pagar tales cantidades de impuestos cuándo son debidos.
- C. Si el negocio de un Consultor Independientes está exenta de impuestos, el número de identificación de impuestos federales debe ser proporcionado a Zurvita por escrito.
- D. Zurvita le anima a todos los Consultores Independientes a consultar con un asesor de impuestos para más información para su negocio y de pagar los impuestos trimestrales como sean requeridas por el IRS.

3.10 Un Negocio de Zurvita por Consultor Independiente

- A. Un Consultor Independiente puede operar o tener una participación accionarial, legal o equitativa, como propietario único, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario en solo un negocio de Zurvita. Ningún individual puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio de Zurvita.
- B. Si los Consultores Independiente de esposo y esposa se divorcian, ambos deben notificar a la compañía juntos de cómo será manejado la posición a partir de ese momento. La compañía seguirá pagando comisiones del mismo modo que antes del divorcio hasta que reciba notificación por escrito firmado por ambas partes o un decreto judicial que especifica cómo se deben pagar los cheques de comisiones futuras.

3.11 Acciones de Miembros del Hogar o Partes Afiliadas

Si cualquier miembro de la familia inmediata participa en cualquier actividad que, si se lleva a cabo por el Consultor Independiente, pueda violar una disposición del Acuerdo, esta actividad será considerada poco ética. Zurvita procederá con una investigación justa y honesta para asegurar las prácticas correctas de las Políticas y Procedimientos y puede tomar acciones disciplinarias según estas Políticas y Procedimientos contra el Consultor Independiente. Un individual puede operar o un interés de propiedad, legal o equitativa, como un dueño único, socio, accionista, fideicomisario, o beneficiario, en solo un negocio de Consultor Independiente de Zurvita. Los individuales del mismo hogar no puede entrar o tener un en más de una posición de Consultor de Zurvita. Un “hogar” se define como to las personas quienes viven o tienen negocio en el mismo domicilio y que son familia por matrimonio, pareja doméstica o quienes viven juntas como una unidad familia o en un entorno familiar. Las excepciones se pueden permitir por circunstancias específicas dónde los adultos que no son cónyuges residen en el mismo domicilio.

Para el negocio de Consultor que, a partir de la fecha de vigencia del 1 de enero del 2015, tienen más de una posición de Consultor de Zurvita en un hogar, la posición pagado de nivel más alto puede seguir construyendo, mientras el rango menos pagado NO puede patrocinar personalmente a otros Consultores adicionales o posición de cliente. Los pagos de comisiones seguirán a ambas posiciones, siempre y cuando que se cumplan los requisitos de Volumen de Negocio Personal (PBV).*

**Vea el Plan de Compensación para los detalles completos.*

3.12 Solicitud para Otras Compañías o Productos

- A. Un Consultor Independiente de Zurvita puede participar en otras ventas directas, empresas de multinivel, mercadeo en red u oportunidades de mercadeo. Sin embargo, durante el término de este Acuerdo y un año después, un Consultor Independiente de Zurvita debe abstenerse de patrocinar o contratar a un Consultor Independiente de Zurvita o cliente por cualquier otra venta directa o negocio de mercadeo de red.
- B. El término “reclutar” significa la solicitud actual o intentada, matriculación, animo, o esfuerzo para influir de otra manera (sea directamente o por un

tercero), a otro Consultor Independiente o cliente para inscribir o participar en cualquier venta directa u oportunidad de mercadeo en red. Esta conducta representa la contratación, hasta si las acciones del Consultor Independiente son para responder a una solicitud hecha por otro Consultor o cliente.

- C. Durante la vigencia de este Acuerdo y por un periodo de seis meses después, cualquier Consultor Independiente de Zurvita no debe vender, o animar a otros a vender, cualquier producto competitivo, incluyendo materiales de capacitación, a los clientes de Zurvita o Consultores Independientes. Cualquier producto o servicio en la misma categoría como un producto de Zurvita se considera competitivo (es decir, cualquier producto competitivo, independientemente de la diferencia en costo o calidad).
- D. Un Consultor Independiente de Zurvita no puede ofrecer ninguna otra oportunidad que no sea de Zurvita en cualquier reunión, seminario o convención relacionada a Zurvita inmediatamente después de un evento de Zurvita.
- E. Una violación de cualquier disposición en esta sección constituirá la interferencia contractual irrazonable e injustificada entre Zurvita y sus Consultores Independientes y causaría el daño irreparable a Zurvita. En este evento, Zurvita puede, a su discreción entera, imponer cualquier sanción que considere necesaria y apropiada contra el Consultor Independiente o las posiciones de Consultores Independientes e incluye el despido o buscar compensación inmediata sin la necesidad de pagar una fianza.

3.13 La Presentación de la Oportunidad de Zurvita

- A. Al presentar la oportunidad de Zurvita a los clientes y Consultores Independientes potenciales, se requiere que un Consultor Independiente cumpla con las siguientes provisiones:
 1. Un Consultor Independiente no debe citar incorrectamente u omitir cualquier hecho significativo sobre el Plan de Compensación.
 2. Un Consultor Independiente deber hacer claro que el Plan de Compensación se basa en las ventas de los productos Zurvita.
 3. Un Consultor Independiente debe hacer claro que el éxito puede ser logrado solo por los esfuerzos independientes sustanciales.

4. Un Consultor Independiente de Zurvita no hará proyecciones de ingresos, declaraciones o garantías no autorizadas, al discutir la oportunidad de Zurvita o Plan de Compensación a los Consultores Independientes o clientes prospectivos.
5. Un Consultor Independiente no puede hacer declaraciones sobre los productos ofrecidos por Zurvita, excepto los contenidos en la literatura oficial de Zurvita;
6. Al discutir o promocionar los productos de Zurvita, los Consultores Independientes solo pueden hacer esas representaciones encontradas en la literatura publicada por Zurvita. También puede indicar que los productos son seguros cuándo sean usados según las instrucciones las etiquetas del producto. No puede declarar que cualquier producto de Zurvita ha sido autorizado por la Administración de Drogas y Alimentos de los EE.UU. (FDA por sus siglas en inglés). El Consultor Independiente está de acuerdo de no vender cualquier producto no sellado o dispensar cualquier producto en empaques no autorizados.
7. Las declaraciones sugiriendo que los productos de Zurvita pueden ser usados para tratar o remediar cualquier enfermedad o condición médica son prohibidas y será motivo para la suspensión o despido de su posición como Consultor Independiente at la discreción entera de Zurvita.
8. Un Consultor Independiente no puede usar el material oficial de Zurvita para promocional la oportunidad de ingresos de Zurvita en cualquier país dónde Zurvita no tiene negocios oficiales.
9. Para llevar a cabo las mejores prácticas empresariales, Zurvita ha desarrollado la Declaración de Revelación de Negocio (IDS por sus siglas in inglés). El IDS de Zurvita está diseñada para transmitir la información veraz, puntual y comprensiva sobre los ingresos que ganan los Consultores Independientes de Zurvita. Para lograr este objetivo, una copia del IDS debe ser presentada a todos los Consultores Independientes prospectivos.

Una copia o enlace al IDS debe ser presentada a un Consultor Independiente prospectivo en cualquier tiempo que el Plan de Compensación sea presentada, discutida o cualquier tipo de declaración de ingresos o representación de ganancias sea hecha.

Los términos “declaración de ingresos” y/o “representaciones de ganancias” (colectivamente una “declaración de ingresos”) incluyen: (1) declaraciones de

ganancias promedias, (2) declaraciones ganancias no promedias, (3) Declaraciones de rango de ganancias, (4) testimonios de ganancias, (5) declaraciones de estilo de vida, y (6) declaraciones hipotéticas. Los ejemplos de las “declaraciones de ganancias no promedias” incluyen, “Nuestro Consultor Independiente número uno ganó más un millón dólares el año pasado” o “Nuestro Consultor Independiente de rango promedio gana cinco mil por mes.” Un ejemplo de una “declaración de ganancias de rango” es, “Los ingresos mensuales para nuestros Consultores Independientes son diez mil dólares en el nivel bajo hasta treinta mil al mes en el nivel más alto.”

3.14 Los Requisitos de Ventas Son Regidas por el Plan de Compensación

- A. Los Consultores Independientes de Zurvita pueden comprar los productos de Zurvita y después venderlos de nuevo. Zurvita proveerá los precios sugeridos de venta. No hay territorios exclusivos concedidos a nadie. No hay cobros de franquicia aplicados a un negocio de Zurvita.
- B. El programa de Zurvita se basa en las ventas para los usuarios. Zurvita anima a su Consultores Independientes de solamente comprar el inventario que ellos y sus familias consumirán personalmente, que será usado como una herramienta de venta, o será vendido de nuevo a otros para su consumo. Los Consultores Independientes nunca deben de influir a otros Consultores Independientes para comprar más productos que puedan usar razonablemente o vender a los clientes de menudeo en un mes.
- C. Cada Consultor Independiente de Zurvita se compromete a personalmente usar, vender o usar en construir el negocio de por lo menos un 70% de cada orden hecha con la compañía antes de hacer otra y debe poder certificar a tal si es exigido por la compañía. Se prohíbe comprar los productos solo por el propósito de obtener los bonos o de avanzar de rango. Zurvita mantiene el derecho de limitar la cantidad de compras que puede hacer si, a nuestro juicio, si creemos que esas compras fueron hechas con fines de calificación en vez del consumo o reventa.
- D. Las agencias reguladoras federales y estatales no respaldan los programas de ventas directas. Por lo tanto, los Consultores Independientes no pueden representar al programa de la Compañía que ha sido autorizado o respaldado por cualquier agencia gubernamental.

4 Ordenar

4.1 Políticas Generales Para Ordenar

- A. La compra de bonos es estrictamente y absolutamente prohibida. La compra de bonos incluye: (a) la inscripción de individuos o entidades sin el conocimiento de y/o la ejecución de un Acuerdo por tales individuos o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como un Consultor Independiente o cliente; (c) La inscripción o inscripción intentada de los individuos o entidades que no existen como Consultores Independientes o clientes (“fantasmas”); (d) Comprando los productos o servicios de Zurvita de parte de otro Consultor Independiente o cliente, o bajo otro número de identificación de Consultor Independiente o cliente, para calificar para las comisiones o bonos; (e) comprando cantidades excesivas de bienes que no pueden ser usadas o vendidas razonablemente en un mes; y/o (f) cualquier otro mecanismo o falsedad para calificar para el avance de rango, incentivo, premios, comisiones o bonos que no sean impulsados por las compras de productos de buena fe por los consumidores.
- B. Zurvita le permitirá a los Consultores Independientes de hacer grandes órdenes con la autorización por escrita anterior de Zurvita. Para el propósito de estas Políticas y Procedimientos, el término de “grandes órdenes” se define como:
- La venta de los productos Zurvita que sean iguales o excedan \$3,000 en una única orden.
 - Los productos vendidos a una tercera parte que intentará vender los productos a los clientes finales.
- C. Un Consultor Independiente no usará las tarjetas de crédito o cuentas de cheque de débito de otros Consultores Independientes o clientes para inscribirlos con Zurvita o para comprar productos o servicios sin el permiso por escrito del titular de la cuenta. Esta documentación debe de ser conservada por el Consultor Independiente indefinidamente en caso de que Zurvita necesite hacer referencia a esto.
- F. Un Consultor Independiente o cliente quien sea recipiente de una orden dañada o incorrecta debe notificar a Zurvita dentro de 30 días de calendario de haber recibido la orden y seguir los procedimientos establecidas en estas políticas.

- G. La cuota mensual de Consultor Independiente opcional, incluyendo el sitio web, será automáticamente descontada de la tarjeta de crédito proporcionada durante el proceso de aplicación por Internet en el momento que el Consultor Independiente se inscribió a la compañía y hace una compra de producto opcional.

4.2 Fondos Insuficientes

- A. Cualquier saldo pendiente a Zurvita de un Consultor Independiente o cliente de Consultor Independiente por los fondos no suficientes (NSF por sus siglas en inglés), honorarios de fondos insuficientes (ACH por sus siglas en inglés) serán retenidos por Zurvita de los bonos y comisiones futuros del Consultor Independiente.
- B. Si una orden de tarjeta de crédito o debito automático es negada, Zurvita enviará una notificación automática avisando el pago negado. Si el tercer intento no es exitoso, la cuenta será suspendida hasta que sea contactado para actualizar la información.

4.3 Obligación de Impuestos de Ventas

- A. El Consultor Independiente de Zurvita cumplirá con todos los impuestos estatales y locales y los reglamentos gobernando la venta de los productos de Zurvita.
- B. Zurvita cobrará y someterá los impuestos de ventas en las órdenes de los Consultores Independientes al menos que el Consultor Independiente le proporcione a Zurvita con la forma adecuada de Certificado de Impuestos de Reventa. Cuando las órdenes son hechas con Zurvita, los impuestos de venta son pre-pagados basados en el precio de menudeo sugerido. Zurvita remitirá los impuestos de venta a las jurisdicciones estatales y locales apropiadas. El Consultor Independiente puede recuperar los impuestos de ventas cuando hace una venta. Los Consultores Independientes de Zurvita son responsables por cualquier impuesto de venta adicional debido en los productos con precio aumentado y vendido a un precio mayor.
- C. Zurvita anima a cada Consultor Independiente a consultar con un asesor de impuestos para obtener más información para su negocio.

5 Pago de Comisiones y Bonos

5.1 Calificaciones de Bonos y Comisiones

- A. Un Consultor Independiente debe ser activo y cumplir con las Políticas y Procedimientos de Zurvita, incluyendo el Plan de Compensación, para calificar para los bonos y comisiones. Con tal que un Consultor Independiente cumple con los términos del acuerdo, Zurvita pagará las comisiones a un Consultor Independiente de acuerdo con el Plan de Compensación.
- B. Zurvita no emitirá las comisiones a un Consultor Independiente sin recibir una aplicación y aceptación electrónica del Acuerdo del Consultor Independiente.
- C. Zurvita reserva el derecho a posponer los pagos de comisión hasta el momento que la cantidad acumulada sea o exceda \$20.

5.2 Computación de Comisiones y Discrepancias

- A. Para calificar para recibir las comisiones y bonos, un Consultor Independiente debe tener buen historial y cumplir con los Términos del Acuerdo y estas Políticas y Procedimientos. Las comisiones, bonificaciones, y niveles de logro son calculados cada mes. Los bonos son pagados semanalmente el siguiente viernes.
- B. Un Consultor Independiente de Zurvita debe revisar su estado mensual y reportes de bonos a tiempo y reportar cualquier discrepancias dentro de 30 días de ser recibido.
- C. Para más información sobre los pagos de comisiones, por favor revise el Plan de Compensación oficial de Zurvita.

5.3 Ajustes a los Bonos y Comisiones por los Productos Devueltos

- A. Un Consultor Independiente recibe bonos y comisiones basadas en las ventas actuales de los productos a los consumidores finales y para los Consultores Independientes por medio de las compras de productos. Cuando un producto es devuelto a Zurvita por un reembolso del consumidor final o por un Consultor Independiente, los bonos y comisiones atribuidos al producto devuelto será descontado del Consultor Independiente que recibe bonos o comisiones en tales ventas. Las deducciones ocurrirán en el mes cuándo el reembolso sea dado

y continúa en cada periodo de pago hasta que la comisión sea recuperada.

- B. En el evento que un Consultor Independiente despida su posición, y las cantidades de los bonos o comisiones atribuidas a los productos devueltos que no hayan sido recuperados completamente por Zurvita, el resto del saldo pendiente puede ser compensado por cualquier otra cantidad que sea debido por Zurvita al Consultor Independiente despedido.

6 Transacciones de Tarjeta de Crédito

6.1 Devoluciones

Cuando un banco reversa una transacción de tarjeta de crédito, regresando los fondos al titular de la tarjeta, se le conoce como una “devolución.” Las devoluciones a menudo son emitidas cuando las compras fraudulentas han sido hechas en la tarjeta de crédito de alguna persona. Cuando Zurvita recibe una notificación de devolución, la cuenta en donde el producto fue comprado es inmediatamente bloqueada, y todos los servicios relacionados a la cuenta son desactivados. En el interés de precaución, Zurvita considera las devoluciones de ser el resultado de fraude y suspenderá todas las cuentas por 30 días o hasta que se resuelva el problema.

Cuando un Consultor recibe una comisión de “avance” en cualquier producto de Zurvita, son sujetos a una devolución de cualquier comisión “no ganada” si la membresía recibe un reembolso ala discreción de la compañía. Las devoluciones de cobros serán deducidas de cualquier comisión futura hasta que las devoluciones de cobros son aliviadas. Los bonos recibidos por los Consultores son sujetos a una devolución del 100% debido al negocio to fraudulento o actividad poco ética.

7 Satisfacción Garantizada y Devolución de Ayudas de Ventas

7.1 Política de Devolución

Zurvita ofrece una póliza de recompra de 1 año para todos los Consultores Independientes. Si un Consultor Independiente compró un producto y no está satisfecho o no puede vender el artículo, el Consultor

Independiente puede devolver todos los artículos de reventa a cambio de un reembolso de 90% en todos los productos de Zurvita. Por favor note: Al recibir una recompra del 90%, la cuenta reembolsada es inmediatamente puesta en un estado cerrado. El Consultor debe esperar seis meses si decide continuar su negocio de Zurvita.

Todas las primeras órdenes de los Envases de Zeal Wellness vienen con una garantía de devolución de dinero de 30 días. Esto no incluye los Productos de Control de Peso de Zeal (Zeal Burn, Zeal Cleanse, Proteína de Zurvita y Programa de Control de Peso de Zurvita).

Al inscribirse, hay un periodo de rescisión de tres días al matricularse con los siguientes productos. El matriculado debe contactar a nuestra oficina corporativa para pedir un reembolso. Ellos son responsables por devolver el artículo a nuestro centro de distribución antes de emitir un reembolso.

Periodo de Rescisión de Tres Días

Con nuestro...

- Builders Pak
- Quick Start Pak
- Programa de Control de Peso
- Batidos de Proteína
- Botellas Individuales

**El Periodo de Rescisión puede variar dependiendo en el país – por favor vea el suplemento de su país para más detalles.*

Si un Consultor Independiente elije devolver un inventario de reventa (por ejemplo: los artículos que no son de reventa incluyen el contenido de producto o mercadeo que ya no representa la marca actual de Zurvita, producto expirado o producto que consiste de una formulación antigua), entonces merece un reembolso si ni el consultor ni Zurvita haya terminado el Acuerdo y los productos fueron comprados dentro de doce meses y se mantienen en condición de reventa. Debido a los gastos de manejo, el 10% será descontado del precio de compra. Los cobros de envío no serán reembolsados.

El Consultor Independiente pueden regresar todos los productos y cualquier ayuda de ventas compradas dentro de un (1) año de la fecha de cancelación para un reembolso si no puede vender o usar la mercancía. Un Consultor Independiente solo puede devolver el producto o ayuda de ventas que ha comprado personalmente de la compañía en su cuenta, y si

están en condición de reventa. Al recibir los productos y ayudas de ventas, el Consultor Independiente será reembolsado el 90% del costo neto del precio original, menos los cobros de envío. Si las compras fueron hechas por medio de una tarjeta de crédito, el reembolso será acreditado a la misma cuenta.

Zurvita descontará del reembolso pagado al Consultor Independiente de cualquier comisión, bono, reembolsos u otros incentivos recibidos por el Consultor Independiente que fueron asociados con la mercancía devuelta.

A. Todas las devoluciones por un Consultor Independiente deben ser hechos del modo siguiente:

1. Obtener el número de boleto de Zurvita.
2. Enviar los artículos a la dirección proporcionada por los Servicios de Consultor de Zurvita cuándo reciba su número de boleto.
3. Proporcionar una copia del recibo con los productos o servicios devueltos. Este recibo debe hacer referencia al número de boleto e incluir la razón por la devolución.
4. Enviar el producto en la caja exactamente cómo fue enviada.

B. Todas las devoluciones deben ser enviadas a Zurvita pre-pagados, como Zurvita no acepta los paquetes de envío. Zurvita recomienda que los productos devueltos enviados por UPS o FedEx con números de identificación, como arriesgan la pérdida en enviar el producto devuelto debe ser pagado únicamente por el cliente o Consultor Independiente. Si el producto devuelto no se recibe en el Centro de Distribución de Zurvita, es la responsabilidad del cliente o Consultor Independiente para trazar el envío y que el crédito no sea aplicado.

7.2 Guías Generales de Reembolsos de Clientes

Todas las primeras órdenes de los Envases de Zeal Wellness (de los Clientes Preferidos y de Menudeo) vienen con una garantía de regreso de dinero de 30 días. Esto no incluye los Productos de Control de Peso de Zeal (Zeal Burn, Zeal Cleanse, Proteína de Zurvita y el Programa de Control de Peso de Zurvita). Si un Cliente Preferido ha inscrito a un Cliente, el Consultor Independiente es responsable por el reembolso. Los Consultores Independientes deben reembolsar a todos los Clientes Preferidos y de Menudeo su dinero inmediatamente si es solicitado dentro de un plazo de tiempo específico. Si un Cliente Preferido ha inscrito a un cliente, ese Consultor Independiente es responsable

por el reembolso. Esta obligación no incluye los gastos aplicados al envío y manejo, que son incurridos por el cliente.

Cuando reembolsa a su cliente, el Consultor Independiente recibirá un envase de reemplazo de Zurvita sin cobro adicional si regresa la porción no usada del producto con una copia del Recibo de Venta al Menor y la forma de Notificación de Cancelación (localizado en el Z-Center).

El Recibo de venta al menor y formas de notificación de cancelación están disponibles en el Z-Center o de los servicios de consultor. Debe solicitar su producto de reemplazo dentro de 30 días de la fecha que le dio el reembolso a su Cliente Preferido o de Menudeo.

Si un Cliente Preferido o de Menudeo llama la oficina corporativa para solicitar un reembolso, Zurvita notificará al Consultor Independiente correcto. Si el Consultor Independiente no reembolsa el Cliente Preferido o de Menudeo dentro de siete días, el Consultor Independiente puede ser suspendido o terminado a la discreción entera de Zurvita.

Los residentes de Montana, por favor vea la Sección 16.0.

8 Política De Privacidad

8.1 Introducción

Nuestra Dedicación a la Privacidad

Nuestra Política de Privacidad ha sido desarrollada como una extensión de nuestra dedicación para combinar los productos y servicio de calidad con la integridad en tratar con los usuarios. La Política es diseñada para asistele en entender cómo obtenemos, usamos y proteger la información personal que nos proporcionadas.

La Información Que Obtenemos

Al visitar nuestro sitio, obtenemos dos tipos de información: la información personal que usted elije activamente revelar (“Información Activa”) y la información no visible a usted que ocurre cuando visita nuestro sitio (“Información Pasiva”). Por favor note que la Información Pasiva se obtiene de base agregada y anónima.

1. Información Personalmente Identificable

La Información Personalmente Identificable es información que lo identifica a usted y es razonablemente vinculada a usted.

A. Registración

Cuando se registra para ser un revendedor autorizado de nuestros productos o servicios, obtenemos la Información Personalmente Identificable (como el nombre, dirección, dirección de correo electrónico, y número de teléfono). Esta Información Personalmente Identificable es seguramente guardada y quizás se puede acceder en nuestro sitio web. Se le asigna un número de identificación y selecciona su propia clave – ambas que son necesarias para ingresar al Sitio y a acceder su Información de Contacto. Por favor guarde su clave en un lugar seguro como no somos responsables por las fallas de seguridad en el sistema cuando el acceso es proporcionado voluntariamente.

B. Ordenando

Cuando haga una orden de productos o servicios, recolectamos la Información Personalmente Identificable (como el nombre, información de contacto y facturación, tarjeta de crédito y otra información de transacción). Usamos esta información para enviar su orden, procesar el pago y para comunicar el estado de su orden.

C. Almacenamiento de Tarjeta de Crédito y Débito

La información de crédito y débito recolectada en la registración o para las órdenes de producto solo se usa para procesar el pago para la transacción y, en general, no es retenida en nuestro Sitio. Sin embargo, puede elegir almacenar seguramente múltiples tarjetas de crédito voluntariamente para ser usadas para las órdenes de producto.

D. Encuestas y Promociones

Ocasionalmente, puede proporcionar voluntariamente su Información Personalmente Identificable para completar las encuestas y cuestionarios o para participar en las encuestas de usuarios. Usamos esta información para mejorar nuestros productos y servicios y para asegurar que le estamos proporcionando divulgaciones precisas. También podemos usar su Información Personalmente Identificable para mandarle boletines y otra información de mercadeo que coincide con sus preferencias. Puede personalizar sus preferencias de mercadeo o hacernos saber si no desea recibir cualquier material promocional al cambiar sus opciones de Suscripciones y Correo Electrónico en el Sitio.

Información Activa Que Puede Ofrecer Si Elige

Para obtener el uso del sitio (ser un “usuario”), requerimos que usted revele la siguiente información: Nombre, Dirección y Número de Teléfono.

2. Información Pasiva

Guardamos y recolectamos varios tipos de información de forma agregada y anónima. Esta información incluye la información técnica como sea relacionada a su dirección de protocolo de Internet, su sistema de operación de dispositivo y el tipo de navegador, cookies, y una dirección de un sitio web referido o cualquier otro camino que tome para alcanzar a nuestro sitio web, todos descritos en mayor detalle abajo.

Información Agregada

Esto se refiere a la información que no, por sí misma, lo identifica como un individuo específico. Esta información incluye el Localizador de Recursos Uniforme (“URL”) del sitio web que lo refirió a nuestro Sitio, su dirección (un número automáticamente asignado a su computadora cuando navega el web) de Protocolo de Internet (“IP”), su sistema de operación y tipo de navegador, y cualquier término de búsqueda para poder ingresar a nuestro Sitio. Nuestro servidor de web agrega esta información para monitorear el nivel de actividad en nuestro Sitio, evalúa su eficacia, y mejorar el contenido o nuestro Sitio para hacer su visita una experiencia fácil y disfrutable.

Podemos recolectar, recopilar, guardar, publicar, promocionar, reportar, o de otra manera revelar o usar cualquier Información Agregada, siempre y cuando que tal información no lo identifique personalmente. No creamos cualquier relación Información Personalmente Identificable con la Información Agregada que recolectamos en nuestro Sitio. Si hacemos una relación entre la Información Agregada a usted, será protegida como cualquier otra Información Identificada Personalmente bajo esta Declaración de Privacidad.

¿Qué es un Cookie?

Las Cookies son una característica de un software de navegador web que permite que los servidores web reconozcan la computadora usada para acceder el sitio. Son las piezas pequeñas de datos guardados por el navegador de un usuario para simplificar las interacciones sucesivas con el sitio. Esto lo hace más fácil para un usuario de moverse de sitio a sitio y de completar las transacciones por Internet. Las Cookies deben hacer su experiencia por Internet más fácil y más personalizada.

Nuestro sitio utiliza cookies para recolectar información sobre cómo es usado nuestro sitio. La Información Pasiva obtenida puede incluir la fecha y hora de las visitas, las páginas de sitio vistas, el tiempo pasado en nuestro sitio, los sitios visitados justo antes y justo después de visitar nuestro sitio. Si no desea transmitir

información de “cookie” sobre usted mismo, puede apagar la función de cookie en su navegador de web.

Los servidores de nuestro sitio también identifican automáticamente a su computadora por su dirección de Protocolo de Internet, que es una secuencia única de números que son asignadas a su computadora por su Proveedor de Servicio de Internet. La dirección IP puede ser usada para tratar los problemas con nuestro servidor o para obtener la información demográfica general sobre nuestros usuarios. Recolectamos pasivamente su Dirección IP.

Cómo Usamos la Información Recolectada

En general, las personas que empleamos directamente, o como contratistas o agentes a nuestra dirección, usa la Información Activa para los propósitos de administrar nuestras funciones de negocio central, como el cumplimiento de órdenes o servicios, proporcionar el cuidado de cliente y apoyo, y suministrar la disponibilidad de otros productos o servicios que creemos que sea de interés a nuestros usuarios.

Usamos la Información Pasiva para obtener información sobre nuestros usuarios y para mejorar nuestro sitio para hacerlo más fácil, rápido y más amistoso para los usuarios. Adicionalmente, cookies nos ayuda a entender mejor el patrón de uso de la gente que visite a nuestro sitio, que nos ayuda a mejorar nuestros servicios. La Información Pasiva puede resultar en usted viendo publicidad particular basado en sus hábitos de usuario.

Reservamos el derecho de usar la Información Activa y Pasiva para prevenir, detectar e investigar el fraude, violación de seguridad, o cualquier otra actividad potencialmente prohibida o ilegal.

Podemos usar cualquier Información Activa o Pasiva proporcionada para contactarlo sobre varios cambios a nuestro sitio, nuevos servicios, funciones o productos que ofrecemos. Si en cualquier tiempo no desea recibir tal información, puede “optar fuera” de hacerlo al ajustar sus configuraciones de correo electrónico en la oficina virtual del sitio web.

Su Información Relacionado a los Enlaces

Puede acceder otros sitios web por medio de nuestro sitio por medio de los enlaces. Cuando lo hace, se está sujetando a sus políticas de privacidad y recolección de datos. Por favor lea las políticas de privacidad de esos sitios para asegurar que esté de acuerdo con los términos antes de usar tales sitios.

Recibiendo y Compartiendo Información de y con Partes Terceras

Reservamos el derecho de recibir información sobre usted de otras fuentes de partes terceras, para ayudarnos actualizar, expandir y analizar sus récords e identificar nuevos clientes.

Además, podemos compartir la Información Personal necesaria para la prevención de fraude, actividades ilegales y violaciones de seguridad. Por esto, es posible que algunas partes de su información personal pueden ser pasadas a estas agencias de prevención de fraude. Si la información falsa o imprecisa es proporcionada y el fraude es identificado, los detalles de este fraude puede ser pasado a estas agencias. También, las agencias de fuerzas policiales y gubernamentales pueden acceder y usar cierta información conforme a cualquier ley, regulación, o citación. Esto aplica a la información como se relaciona a las cuentas abiertas y cerradas.

Adicionalmente, las terceras partes quienes rinden servicios para nosotros como se relaciona a la seguridad, pago, etc. (como los Proveedores de Servicio de Internet, procesadores de tarjeta de crédito, y bancos de comerciantes) también puede tener acceso a su información en el rendimiento de tales servicios necesarios.

Finalmente, podemos revelar información anónima sobre los hábitos de usuarios a los anunciantes de tercera parte en nuestro sitio. Si compramos o vendemos acciones de nuestra compañía, otra compañía puede necesitar revisar las acciones de nuestra compañía, que pueda incluir su información, para hacer decisiones de negocio de quizás adquirir tales acciones.

Cómo Aseguramos la Información Activa y Pasiva

Aseguramos la información personal que usted nos presenta al usar los esfuerzos razonables para prevenir el acceso no autorizado o revelado, o la pérdida accidental de la Información Activa y Pasiva. Las publicaciones individuales en este sitio y otras comunicaciones a nuestra oficina por medio de correo electrónico o por el correo tradicional quizás no sea seguro al menos que le avisemos que hay medidas de seguridad en lugar antes de su ingreso de información. Así que si decide comunicarse con nosotros a través de estos medios, está asumiendo el riesgo de hacerlo y nosotros le pedimos respetuosamente que no mande o envíe por correo la información sensitiva a través de estos medios.

Accediendo y Corrigiendo Su Información

Tomamos las medidas razonables para asegurar que cualquier Información Personalmente Identificable que recolectamos en nuestro Sitio es precisa, actual, completa y confiable por su uso destinado. Si desea actualizar o corregir la Información Personalmente Identificable proporcionada a nosotros, puede editar su información por Internet.

Protegiendo Su Información

Reconocemos su confianza y nos dedicamos a tomar los pasos razonables para proteger su Información Personalmente Identificable de las pérdidas, abuso y acceso no autorizado. Empleamos procesos físicos, electrónicos y administrativos para guardar y asegurar su información.

Es su responsabilidad de asegurar la clave que usa para acceder nuestro Sitio y de avisarnos inmediatamente si sospecha que su clave ha sido comprometida. Los animamos fuertemente de cambiar su clave regularmente para prevenir el acceso no autorizado. Porque su número de identificación y clave son específica a usted, usted reconoce la responsabilidad entera por cualquier y todo el uso de nuestro Sitio conducida con su número de identificación y clave.

Enlaces a Otros Sitios Web

Los enlaces a los sitios web de terceras partes pueden ser proporcionadas solo para su información y conveniencia o para proveer la compra adicional por varios otros bienes y servicios por medio de nuestros Socios de Comerciantes y Servicios. Si usa estos enlaces, dejará nuestro Sitio. Esta Declaración de Privacidad no cubre las prácticas de información de esos sitios de web ni controlamos su contenido o políticas de privacidad. Le sugerimos que revise cuidadosamente las políticas de privacidad de cada sitio que visite.

Protección de Privacidad de Niños

Tomamos cuidado especial de proteger las necesidades de privacidad de los niños y animamos a los padres de ser una participante activo en las actividades de Internet de sus hijos. Nuestro sitio no se enfoca y no es para los niños bajo la edad de 18 años, y no recolectamos intencionalmente Información Personalmente Identificable de ellos. Si descubrimos los datos personales de un niño por nuestro sitio, eliminaremos esos datos. Puede aprender más sobre la protección de privacidad de niños por Internet al visitar: <http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/tech/tec08.shtm>.

Cambios a Esta Política

Cualquier actualización o cambios a los términos de esta Política de Privacidad será publicada en nuestro Sitio y la publicación de la fecha de versión más nueva abajo. Por favor revise frecuentemente, especialmente antes de ingresar cualquier Información Personalmente Identificable en nuestro Sitio, para ver si esta Declaración de Privacidad ha cambiado. Al usar nuestro Sitio, usted reconoce la aceptación de esta Declaración de Privacidad en efecto al tiempo del uso.

SU USO DE ESTE SITIO SIGNIFICA QUE ACEPTA LAS PRÁCTICAS EXPLICADAS EN ESTA POLÍTICA. SU USO CONTINUADO INDICA SU ACUERDO A LOS CAMBIOS.

8.2 Expectativa de Privacidad

A. Zurvita reconoce y respeta la importancia que los clientes y distribuidores ponen en la privacidad de su información financiera y personal. Zurvita hará los esfuerzos razonables para asegurar la privacidad de, y mantener, la confianza de la información financiera y de cuentas y la información no pública de sus clientes y Consultores Independientes.

B. Al entrar al Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita, un Consultor Independiente autoriza a Zurvita a revelar su nombre e información de contacto a los Consultores Independientes de línea ascendente únicamente para las actividades relacionadas al avance del negocio de Zurvita. Un Consultor Independiente entonces está de acuerdo en mantener la confianza y seguridad de tal información y de usarla únicamente por el propósito de apoyar y servir a su organización de línea descendente y conducir el negocio de Zurvita.

C. Zurvita puede usar el nombre del Consultor Independiente para el propósito de los reconocimientos. Si un Consultor Independiente prefiere que la compañía no use su nombre, debe notificar a la compañía por escrito. Esta información debe incluir el reconocimiento de rango y nivel de ingreso logrado.

8.3 Acceso de Información por Empleados

Zurvita limita el número de empleados que tienen acceso a la información personal y no pública de los Consultores Independientes.

8.4 Restricciones en la Revelación de Información de Cuenta

A. Zurvita no compartirá la información información no pública y personal sobre los clientes actuales o anteriores o Consultores Independientes con terceras partes, excepto como sea permitido o requerido por leyes y regulaciones, órdenes judiciales o para servir los intereses de los clientes o Consultores Independientes o para esforzar sus derechos u obligaciones bajo estas Políticas y Procedimientos o el Acuerdo de Consultor Independiente o con el permiso por escrito del titular de la cuenta.

9 Información Proprietaria y Secretos Industriales

9.1 Reportes de Negocio, Listas, e Información Propietaria

Al completar y ejecutar el Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita, el Consultor Independiente reconoce que los reportes de negocio, listas de contacto y cualquier otra información que contenga información financiera, científica u otra escrita o circulada por Zurvita correspondiente al negocio de Zurvita (colectivamente, "Reportes"), son confidenciales e información propietaria y secretos industriales perteneciendo a Zurvita.

9.2 Obligación de Privacidad

A. Durante el término del Acuerdo de Consultor Independientes de Zurvita y por un periodo de un año después del despido, venta expirada o transferencia (vea la Sección 12.6 y 12.7 de ventas y guías generales de transferencias) del Acuerdo de Consultor entre el Consultor Independiente y Zurvita, el Consultor Independiente no deberían:

1. Usar la información en los reportes para competir con Zurvita o por cualquier otra razón que promover su negocio de Zurvita;
2. Usar o revelar a cualquier persona o entidad cualquier información confidencial contenida en los reportes, incluyendo copiar la genealogía en otra compañía de red de mercadeo.

9.3 Incumplimiento y Remedios

El Consultor Independiente reconoce que esta información propietaria es de tal naturaleza como para rendirlo único y esa revelación o uso de usarlo en violación de esta disposición que resultan

daño irreparable daño a Zurvita y a los negocios independientes de Zurvita. Zurvita y sus Consultores Independientes tendrán el derecho al alivio judicial o de recuperar por los daños en contra de cualquier Consultor Independiente que viola esta disposición en cualquier acción para esforzar sus derechos bajo esta sección. La parte ganadora será derecho a una compensación de los honorarios y gastos de abogado.

9.4 Devolución de Materiales

A. Al ser exigido por Zurvita, cualquier Consultor Independiente actual o anterior será regresado al original y todas las copias de todos los Reportes a Zurvita juntos con cualquier información personal de Zurvita en posesión de tal persona.

10 Publicidad, Material Promocional, Uso de Nombres y Marcas de la Compañía

10.1 Etiquetado, Empaque, y Muestra de Productos

A. Un Consultor Independiente de Zurvita no podrá volver a etiquetar, empacar, recargar, o alterar las etiquetas de cualquier producto, servicio, información, materiales o programas de cualquier modo. Los productos de Zurvita solo deben ser vendidos en sus contenedores originales de Zurvita. El etiquetar de nuevo o empaques nuevos violan las leyes federales y estatales, que pueden resultar en penalidades criminales o civiles o responsabilidad.

B. Un Consultor Independiente de Zurvita no causará que ningún producto causará que cualquier producto de Zurvita o cualquier nombre de marca de Zurvita sea vendido o mostrado en establecimientos de menudeo en la entera discreción de la compañía y excepto como lo siguiente:

1. El Consultor Independiente debe completar una Forma de Solicitud de Evento cuando cualquier Reunión de Oportunidad de Ingreso tiene más de 200 participantes. La forma será proporcionada por Zurvita, documentando y comunicando con la empresa dónde los productos son vendidos en las grandes Reuniones de Oportunidad de Negocio.
2. Los ejemplos de sitios aceptables son de servicios profesionales que son las fuentes principales de ganancias, son propiedad privada, y las ventas de producto son secundarias (por ejemplo, consultorios médicos, clínicas, gimnasios, spas, y

salones de belleza). Las tiendas grandes de caja o franquicias no pueden representar la línea de productos de Zurvita.

3. La venta o promoción de los productos de Zurvita en los quioscos de centros comerciales, supermercados y establecimientos de descuento son estrictamente prohibidos.
 4. El Consultor Independiente es responsable por manejar todos los productos vendidos o exhibidos.
 5. Los productos deben ser ofrecidos a los precios sugeridos de menudeo y de cliente preferido de Zurvita.
 6. El Consultor Independiente debe proveer a cada cliente con un recibo de ventas de menudeo de Zurvita (disponible en el Z-Center de Consultor) en el momento de la venta.
 7. Los productos vendidos en cualquier tipo en un establecimiento de menudeo debe ser exhibido separadamente.
 8. Las ferias, exhibiciones en casa, exhibiciones comerciales y otros eventos de temporada o anual no se consideran ser “establecimientos de menudeo” tradicionales y puede ser autorizados en base de caso por caso al presentar la Forma de Solicitud de Evento.
 9. La autorización para vender o exhibir los productos de Zurvita en cualquier de las situaciones de arriba, pueden ser revocados en cualquier tiempo a la discreción de Zurvita.
- C. Zurvita reserva el derecho de negar la autorización para participar en cualquier función que no considera un sitio adecuado para la promoción de sus productos o de la oportunidad de Zurvita.
- D. Exhibiciones Comerciales: Los productos y oportunidad de la compañía pueden ser mostrados en las exhibiciones comerciales por lo Consultores Independientes. Los productos y la oportunidad de la compañía son los únicos productos y/u oportunidad que pueden ser ofrecidos en la caseta de la exhibición comercial. Solo los materiales de mercadeo producidos por la compañía pueden ser mostrados o distribuidos.

Ningún Consultor Independiente puede vender o promocionar los productos u oportunidad de ingreso de la compañía en los mercados de pulga, kioscos de centros comerciales o ventas de garages, sin la autorización de la compañía anterior. Por esto debe presentar una Forma de Solicitud de Evento al Departamento de Cumplimiento de Zurvita para la

autorización para vender o exhibir los productos en estos eventos. Las Formas de Solicitud de Evento se pueden encontrar en el Z-Center y presentadas al Cumplimiento al: **Compliance@Zurvita.com**.

10.2 Uso de los Nombres de Compañía y Materiales Protegidos

- A. Un Consultor Independiente de Zurvita debe proteger y promover la buena reputación de Zurvita y los productos que promociona. El mercadeo y promoción de Zurvita, la oportunidad de Zurvita, el Plan de Compensación y los productos de Zurvita serán consistentes con el interés público, y deben evitar todas las conductas y prácticas discortés, engañosas, falsos, poco éticas o inmorales.
- B. Todos los materiales promocionales proporcionados o creados por Zurvita deben de ser usados en su forma original y no pueden ser cambiados, modificados o alterados excepto con la autorización por escrito anterior del Departamento de Cumplimiento de Zurvita.
- C. El nombre de Zurvita, cada uno de sus nombres de producto y otros nombres adoptados por Zurvita en conexión con su negocio son nombres comerciales, marcas y marcas de servicio propietarios de Zurvita. Un logo de Consultor Independiente será proporcionado. Como tales, estas marcas son de gran valor a Zurvita y son proporcionadas a los Consultores Independientes para su uso únicamente de manera expresamente autorizada.
- D. El uso del nombre “Zurvita,” “Zeal,” “El Desafío de Zeal” y todos los nombres de productos son nombres restringidos para proteger los derechos propietarios de Zurvita, asegurando que los nombres protegidos de Zurvita no serán perdidos o comprometidos por el uso no autorizado. El uso del nombre de Zurvita en cualquier artículo no producido por Zurvita es prohibido excepto en lo siguiente:
1. [Nombre del Consultor Independiente] Consultor Independiente de Zurvita
- E. Los procedimientos siguientes relacionados al uso del nombre de Zurvita son los siguientes:
1. Todos los artículos de papelería (papel con membrete, sobres y tarjetas de negocio) con el nombre o logo de Zurvita para el uso por el Consultor Independiente debe de ser autorizado por escrito por el Departamento de Cumplimiento de Zurvita y tener el logo del Consultor Independiente presente.
2. Los Consultores Independientes de Zurvita pueden enumerarse como “Consultor Independiente de Zurvita o Consultor Independiente” en las páginas blancas del directorio de teléfono o por Internet bajo su nombre.
3. Los Consultores Independientes de Zurvita no pueden usar el nombre de Zurvita al contestar su teléfono, crear una mensaje de voz o servicio de contestar para dar la impresión a la persona que llama que se están comunicando con la oficina corporativa. Pueden decir, “Consultor Independiente de Zurvita.”
- F. Algunas fotos o imágenes gráficas usadas por Zurvita en sus promociones, empaques y sitios Web son el resultado de los contrados pagados con vendedores exteriores que no se extienden a los Consultores Independientes.
- G. Cualquier pregunta por la prensa deben de ser referidas inmediatamente al Departamento de Cumplimiento. Se les prohíbe a los Consultores Independientes dar entrevistas por radio, televisión, periodicos, tabloides, Internet o revistas, o usando las apariencias públicas, compromisos de hablar en público o de hacer cualquier tipo de declaración a la prensa pública para darle publicidad a la compañía, sus productos o sus negocios de Zurvita, sin la autorización por escrito expresa anterior (7 días) de la compañía. Esta política es para asegurar la imagen pública precisa y consistente.
- H. Un Consultor Independiente de Zurvita no aparecerá en o hará uso de la televisión o radio, o Hacer uso de cualquier otro medio para promover o discutir a Zurvita o sus programas, productos sin el permiso por escrito anterior del Departamento de Cumplimiento de Zurvita.
- I. Un Consultor Independiente puede producir cualquier evento o discurso de compañía para la venta o distribución, ni podrá un Consultor Independiente reproducir audio o vídeo de Zurvita para la venta o para el uso personal sin el permiso por escrito anterior del Departamento de Cumplimiento de Zurvita.
- J. Zurvita reserva el derecho de rescindir su autorización anterior de cualquier ayuda de venta o material promocional para cumplir con las leyes y regulaciones cambiantes y puede pedir the

eliminación del mercado de tales materiales sin la obligación económica al Consultor Independiente afectado.

K. Un Consultor Independiente no promocionará a los productos que no sean de Zurvita en colaboración con los productos de Zurvita en cualquier sitio Web o la misma publicidad sin autorización previa del Cumplimiento de Zurvita.

L. Un Consultor Independiente nunca implicará que cualquier producto de Zurvita nunca implicará que cualquier producto de Zurvita son diseñados para prevenir, tratar, curar o mejorar cualquier enfermedad. Las declaraciones de salud relacionadas con varias enfermedad no serán aceptables.

10.3 Faxes and Correo Electrónico - Limitaciones

A. Salvo a lo dispuesto en esta sección, un Consultor Independiente no puede usar o transmitir los faxes, correo electrónico, distribución masiva de correo electrónico no solicitado o “spam” que publica o promociona la operación de su negocio de Zurvita. Las excepciones son:

1. Mandar faxes o correos electrónico a cualquier persona que ha dado permiso o invitación anterior;
2. Mandando faxes or correos electrónicos a cualquier persona con la cual el Consultor Independiente ha establecido una relación de negocio o personal anterior.

B. En todos los estados donde sea prohibido por ley, un Consultor Independiente no puede transmitir, o causar que sea transmitido por una tercera parte, (por teléfono, facsímil, computadora u otro dispositivo), una anuncio no solicitado a cualquier equipo, que tiene la capacidad de transcribir el texto o las imagenes de una señal electrónico recibido a través de una línea de teléfono regular, línea de cable, ISDN, T1 o cualquier otro dispositivo que transmita una señal, excepto como establecido en esta sección. Ningún teléfono desechable o auto marcador es permitido.

C. Todos los faxes, correos electrónico o documentos emitidos por computadora sujetos a esta disposición será incluida en cada unos de los siguientes:

1. Una identificación clara y obvia que el mensaje de fax o correo electrónico es un anuncio o sollicitación. Las palabras “anuncio” o “sollicitación” debe de aparecer en la línea del tema del mensaje.

2. La información clara de regreso o de ruta.
3. El uso del nombre del dominio legal y adecuado.
4. Una noticia clara y obvia de la oportunidad de rechazar los mensajes de facsímil comerciales o mensajes de correo electrónico del remitente.
5. Las instrucciones de cancelación de subscripción o de excluirse debería estar en el primer mensaje en el cuerpo de la caja del mensaje en el mismo tamaño de texto que la mayoría del mensaje.
6. El nombre verdadero y correcto del remitente, dirección válida de fax o correo electrónico del remitente, y una dirección física de remitente válida.
7. La fecha y hora de la transmisión.
8. Al ser notificado por el recipiente de su solicitud de no recibir más documentos por fax o correo electrónico, un Consultor Independiente de Zurvita no transmitirá más documentos a ese recipiente.

D. Todos los documentos emitidos por correo electrónico o computadora sujetos a esta disposición no incluirán cualquier de los siguientes:

1. Uso de cualquier nombre de dominio de tercer parte sin permiso.
2. Materiales sexualmente explícitos.

10.4 Restricciones de Internet y sitios Web de Terceras Partes

A. Un Consultor Independiente que sea un Consultor Regional o superior, puede usar sitios de terceras partes que contengan materiales copiados de las fuentes corporativas (por ejemplo: folletos de Zurvita, CDs, vídeos, grabaciones, eventos, presentaciones y sitios de Web corporativos) o crear su propio material de Zurvita con tal que sea autorizado anteriormente para el uso por Zurvita.

B. Esta política asegura la consistencia de la marca, permite que los clientes y Consultores Independientes se mantengan actualizados con los productos cambiando y la información, facilita la inscripción bajo el patrocinador correcto, y asiste en el cumplimiento con las reglamentos gubernamentales.

C. Un Consultor Independiente de Zurvita no puede vender los productos de Zurvita u ofrecer la Oportunidad de Ingreso usando las “subastas por Internet,” u otras plataforma de ventas como Amazon, craigslist, eBay, y cualquier otros sitio Web de subasta que sea en contra del espíritu de nuestras Políticas y Procedimientos.

- D. Si cualquier miembro de los amigos, vecinos, colegas o familia extendida de un Consultor Independiente participa en cualquier actividad que, si es hecha por un Consultor Independiente, pudiera violar cualquier disposición del acuerdo, esta actividad será considerada poco ética.
- E. Un Consultor Independiente no puede usar o intemar de registrar cualquier nombre de marca, marca, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de producto, URLs, frases de publicidad, el nombre de la Compañía o cualquier derivado, por cualquier propósito incluyendo, pero no está limitado a, los nombres de dominio de Internet (URL), sitios de Web de tercer parte, direcciones de correo electrónico, páginas Web o blogs.

10.5 Publicidad y Materiales Promocionales

- A. No puede anunciar cualquier producto de Zurvita a un precio MENOS que lo máximo que lo la compañía publicó. No se permite anunciar un especial de instigación. Esto incluye, pero no está limitado a las ofertas de entrada gratis, envío gratis u otras tales ofertas que le otorgan ventajas además de lo que están disponibles a través de la compañía.
- B. Los anuncios y todos tipos de comunicaciones deben seguir los principios de la honestidad e integridad.
- C. Toda la publicidad, incluyendo pero no limitado a, materiales impresos, Internet, televisión, radio, etc., son sujetos a la autorización por escrito anterior por el Departamento de Cumplimiento de Zurvita.
- D. Todas las solicitudes para la autorización con respecto a la publicidad deben de ser dirigidas al Departamento de Cumplimiento de Zurvita a través del proceso de reviso de autorización encontrado en el Z-Center.
- E. La autorización de Zurvita no se requiere para publicar anuncios ciegos que no mencionan a Zurvita, sus empleados, cualquier product, diseños de servicio, simbolos, programas, y materiales de marca, propiedad intelectual o materiales que de otra manera son protegidos.
- F. Zurvita reserva el derecho de rescindir su autorización previa de los materiales solicitados de publicidad o promoción para cumplir con las leyes y reglamentos cambiantes, y puede requerir la eliminación de tales anuncios del lugar del mercado sin obligación del Consultor Independiente afectado.

Si esto ocurre, Zurvita no es económicamente responsable de reembolsar el consultor por los gastos de materiales de mercadeo.

- G. Cada Consultor Independiente está de acuerdo de no usar cualquier material escrito, impreso, grabado de otro tipo en anunciar, promover o describir cualquier producto de Zurvita o negocio de Zurvita que no ha sido proporcionado por la Compañía, al menos que el tal material haya sido presentado a Zurvita y autorizado por escrito por la Compañía antes de ser propagado, publicado o exhibido. Tales materiales pueden ser presentados al “Cumplimiento” a través del Z-Center del Consultor.
- H. Cada Consultor Independiente está de acuerdo de hacer indemne a la Compañía y exetarlo de la responsabilidad de cualquier y toda responsabilidad incluyendo los jucios, penalidades civiles, reembolso, honorarios de abogado, gastos de corte o negocio perdido incurridos por la Compañía como resultado de la representación no autorizada de un Consultor Independiente de sus productos o servicios o uso de sus marcas, marcas de servicio o propiedad intelectual.

10.6 Medios Sociales, Sitios de Web e Internet

Zurvita cree que los medios sociales son formas importantes de comunicación. El contenido de web creado a través de la colaboración en los blogs, Facebook, Twitter, LinkedIn y otras tecnologías, le facilita a los Consultores a identificar, conectar y compartir información con clientes, prospectivos, y la familia Zurvita. ¿Qué son exactamente los Medios Sociales? Vamos a ver las Políticas de Zurvita para más información...

Definición de Medios Sociales

Los medios sociales incluye todo tipo de medios de Internet que invita, facilita o promueve la conversación, comentario y contenido generado por los usuarios. Es diferente de los medios tradicionales porque le permite a los usuarios a participar en la creación, desarrollo e interacción del contenido. Algunos sitios de Web populares incluyen: craigslist, Facebook, LinkedIn, Monster, Pinterest, Vine y YouTube. En adición, hay varios blogs y foros de discusión popular en los medios sociales.

A. Uso de los Medios Sociales

Los Consultores pueden usar los medios sociales; sin embargo, los Consultores quienes elijen usar los medios sociales deben seguir los requisitos en esta subsección, al igual que las políticas relacionadas a los materiales de la publicidad y promocionales encontrado en la sección 10.5 de las Políticas y Procedimientos. Los Consultores no pueden usar cualquier lenguaje que no sea conforme como los nombres de usuario en cualquier dirección de correo electrónico o sitios de medios sociales o URLs. Los Consultants puede seguir las páginas Corporativas de Zurvita® Corporate en los medios sociales.

B. Sitio Web Corporativo Oficial

La compañía mantiene un sitio web corporativo oficial. Se les permite a los Consultores Independientes de anunciar en el Internet a través de un programa de una compañía autorizada que permite a los Consultores Independientes a personalizar el mensaje y la información de contacto del Consultor Independiente (el sitio de web del Consultor).

C. Los Consultores Son Responsable por los Mensajes y el Uso de Descargos de Responsabilidad Adecuados (Ingresos/Productos)

Los Consultores son personalmente responsable por cualquier mensaje y todas las actividades por Internet que se relacione a Zurvita. Así que, hasta si un Consultor no es dueño u opera un blog o sitio de medios sociales, y si un Consultor sube mensajes a cualquier sitio que se relaciona a Zurvita o que puede ser trazado a Zurvita, el Consultor es responsable por el mensaje. Los Consultores también son responsable por los mensajes que ocurren en cualquier blog o sitio de medio social que le pertenece al Consultor, que opera o controla.

D. Identificación como Consultor Independiente de Zurvita

Debe revelar su primer nombre en todos los sitios de medios sociales y oficialmente identificarse como un Consultor Independiente de Zurvita, sin importar si es una página de fanático o página personal (Por ejemplo: Sally Johnson, Consultora Independiente de Zurvita). Se prohíben os mensajes anónimos o el uso de un alias. No se debe identificar como parte de la oficina corporativa de Zurvita o un empleado de Zurvita en cualquier sitio web de medios sociales, como un nombre de dominio de Facebook Corporativo de Zurvita.

El uso del nombre de compañía de Zurvita solo puede ser usado cuando el Consultor Independiente le siga (Por ejemplo: Sally Johnson, Consultora Independiente

de Zurvita). Los Consultores Independientes no pueden usar las marcas de trademarks of Zurvita o cualquier derivado o abreviación como un nombre de dominio o de correo electrónico.

Los Consultores Independientes no pueden usar el nombre Zurvita, Zeal, Zeal for Life, Control de Peso de Zeal, y el Desafío de Zeal en el título de una página de Facebook. Zurvita reserva el derecho de solicitar que el título de cualquier página de Facebook sea cambiada en el evento que infringe en la marca y derecho de auto de Zurvita.

E. Spam

Los Consultores Independientes no deben usar las direcciones de correo electrónico sin recibir el permiso específico de los recipientes. Spam o la distribución de cartas de cadena o correo no deseado no se permite; y no puede editar el vídeo de cualquier forma. Puede describir el vídeo, con tal que la descripción esté de acuerdo con nuestras Políticas y Procedimientos.

F. Los Medios Sociales Como Foro de Ventas y Promoción

Los sitios de medios sociales son para construir relaciones. Construyendo relaciones es una parte importante del proceso de ventas, pero estos sitios de medios sociales no pueden usados como un medio directo para generar ventas o explicar la oportunidad de ingresos de Zurvita. Las ventas por Internet solo pueden ser generadas de un sitio web replicado de un Consultor de Zurvita. Del mismo modo, los Consultores no usarán cualquier sitio de medio social para explicar el plan de compensación de Zurvita o cualquier componente del plan de compensación.

Los Consultores no pueden usar los sitios web de subasta para publicar o vender los productos de Zurvita como eBay o Amazon. Los Consultores Independientes no pueden promocionar los trabajos en los sitios web de anuncios de empleo como Monster, craigslist o Yahoo jobs.

Los Consultores Independiente no pueden publicar o promocionar su negocio de Zurvita, los productos, plan de mercadeo de la Compañía o el uso del nombre de la Compañía en cualquier medio electrónico o transmisión, incluyendo en el Internet (como eBay, Amazon, craigslist, Twitter, etc.) excepto por medio de un sitio web de un Consultor al menos que el medio o transmisión sea autorizado por la Compañía.

Los Consultores Independientes no pueden tener un tercero actuando como un intermedio para vender el

producto en eBay, Amazon, craigslist u otros sitios Web de ventas por Internet.

El uso de PayPal es estrictamente prohibido.

G. Subiendo Enlaces a los Sitios de Web Replicados

Los sitios de web solo pueden ser usados por los Consultores Independientes en conexión con su negocio de Zurvita si el sitio web es autorizado por Zurvita. Los Consultores pueden poner enlaces a sus sitio Web replicados dentro de un mensaje. Los Consultores también pueden enviar su propio texto para ser autorizados antes de subir a un sitio de medio social para cumplir con estas políticas.

H. Uso del Logo de Zurvita

El Consultor puede usar el logo del Consultor Independiente de Zurvita en sus mensajes con tal que use el contenido autorizado. Los Consultores también pueden usar el logo del Consultor Independiente de Zurvita como una de sus imágenes o en una imagen que represente su cuenta con tal que se conforme a las políticas y procedimientos.

I. Subiendo Fotos y Vídeos

Los Consultores no pueden subir cualquier fotos de derecho de autor sin el consentimiento expresado del dueño. Se prohíbe subir las fotos de los demás sin su permiso expresado. Puede subir o hacer “pin” las fotografías o de publicar de nuevo los videos que son proporcionado en nuestro sitio de medio social corporativo proporcionado a usted que no edite el vídeo de cualquier modo. Puede describir el vídeo, con tal que la descripción se conforme a nuestras políticas y procedimientos.

J. Medios de Comunicación

No puede coordinar, aparecer en o solicitar a cualquier medio de parte de Zurvita. Todas las solicitudes de los medios deben ser presentadas al Cumplimiento ANTES de usar.

K. Mensajes Engañosos

Se prohíben los mensajes falsos, erróneos o engañosos. Esto incluye, pero no se limita a, los mensajes falsos o engañosos relacionados a la oportunidad de ingresos, productos y/o su información biográfica y credenciales de Zurvita.

L. Uso de la Propiedad Intelectual de Tercero

Si usa las marcas de compañía, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos del autor, o propiedad intelectual de cualquier tercero en cualquier mensaje,

es su responsabilidad de asegurar que ha recibido la licencia adecuada para usar esa tal propiedad intelectual, y pagar el honorario de licencia adecuada. Todos los terceros, u otras compañías además de Zurvita como propiedad intelectual, deben ser referidas adecuadamente como la propiedad del tercer. Debe seguir cualquier restricción y condición que el dueño de la propiedad intelectual tenga en el uso de su propiedad.

M. Respetando la Privacidad

Siempre respete la privacidad de los demás en sus mensajes. Los Consultores no deben participar en los chismes o rumores avanzados de cualquier individual, compañía, o producto competitivo. Los Consultores no pueden alistar los nombres de otros individuales o entidades en sus mensajes al menos que tengan el permiso por escrito del individual o entidad que sea el sujeto del mensaje.

N. Profesionalismo

Los Consultores debe de asegurar que los mensajes sean verdaderos, precisos y de manera profesional. Siga todas las leyes y reglamentos sobre los comunicados electrónicos. Esto puede requerir que revise los hechos de todos los materiales que suba por Internet. También debería revisar cuidadosamente la ortografía, puntuación y errores gramáticos en sus mensajes. Se prohíbe el uso del lenguaje ofensivo.

O. Mensajes Prohibidos

Los Consultants no pueden subir cualquier mensaje, o hacer enlaces a cualquier mensaje u otro material:

- Que sea sexualmente explícito, obsceno, vulgar o pornográfico.
- Que sea ofensivo, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador, o discriminatorio (sea basado en la raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, incapacidad física o de otra manera).
- Que sea gráficamente violento, incluyendo cualquier imagen de juego de vídeo violento.
- Que solicite cualquier comportamiento ilegal.
- Que haga ofertas o solicitudes en el nombre de los estudios, encuestas o comunicación informal; cuando el intento real sea de vender productos o de patrocinar a los Consultores Independientes.
- Que participe en los ataques personales en cualquier individual, grupo, o entidad.
- Que sea en violación de cualquier derecho de propiedad intelectual de la compañía o cualquier tercero.

P. Respondiendo a los Mensajes Negativos

No se comunique con cualquier persona que ponga un mensaje negativo en contra de usted, otros Consultores Independientes, o Zurvita. Reporte los mensajes negativos a la compañía a compliance@zurvita.com. Respondiendo a los tales mensajes negativos a menudo comienza una discusión con un individual inestable que no comprometen a las normas que Zurvita, y así daña la reputación y buena voluntad de Zurvita. Se les recomienda a los Consultores que no respondan a los mensajes negativos. Zurvita puede responder a todos los mensajes negativos.

Q. Cancelación de Su Negocio de Zurvita

Si su acuerdo de Consultor se cancela por cualquier razón, debe discontinuar el uso del nombre de Zurvita, al igual que todas las marcas de compañía, marcas de servicio y otra propiedad intelectual de Zurvita y todos los derivados de cualquier marca y propiedad intelectual, en cualquier mensajes y todos los sitio de medios sociales que utilice. Si sube mensajes en cualquier sitio de medios sociales donde se ha identificado previamente como un Consultor Independiente de Zurvita, debe revelar que ya no es un Consultor Independiente de Zurvita.

10.7 Permisos de Testimonios

A. Al ejecutar el Acuerdo del Consultor Independiente de Zurvita por Internet, un Consultor Independiente le da permiso a Zurvita de usar su testimonio o imagen y semejanza en los materiales de ventas corporativos, incluyendo pero no limitado a los medios impresos, medios electrónicos, audio y vídeo. Para ser considerado de participar en la Oportunidad de Ingresos de Zurvita, un Consultor Independiente renuncia cualquier derecho de ser compensado por el uso de su testimonio o imagen y semejanza aunque Zurvita pueda ser pagado por los artículos o materiales de ventas conteniendo una tal imagen y semejanza.

En algunos casos, el testimonio de un Consultor Independiente puede aparecer en otros materiales de publicación de otro Consultor Independiente. Si un Consultor Independiente no desea participar en los materiales de ventas y mercadeo de Zurvita, deben de proporcionar una notificación por escrito al Departamento de Cumplimiento de Zurvita para asegurar que su testimonio o imagen y semejanza no será usada en cualquier material corporativo, piezas de reconocimiento, publicación o grabaciones de eventos anuales corporativos.

10.8 Telemarketing - Limitaciones

- A. Un Consultor Independiente de Zurvita no debe participar en las técnicas del telemarketing con el uso de máquinas en relación a la operación del negocio de Zurvita de un Consultor Independiente. El término “telemarketing” significa que la llamadas de teléfono a un individual o entidad desconocido a ellos, para hacerlos comprar los productos de Zurvita o para reclutarlos a la oportunidad de Zurvita.
- B. La Comisión Federal de Comercio (“FTC”) y la Comisión Federal de Comunicaciones (“FCC”) tienen leyes que restringen las prácticas de telemarketing. Ambas agencias Federales, al igual que varios estados, tienen reglamentos de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing de las cuales los Consultores Independientes de Zurvita deben seguir.
- C. Mientras un Consultor Independiente no es considerado un “telemarketer” en un sentido tradicional, estos reglamentos ampliamente definen el término “telemarketer” y “telemarketing” para que la acción no intencional de llamar a alguien cuyo número de teléfono esté en el registro federal de “No Llamar” puede causar que el Consultor Independiente viole la ley. Estos reglamentos no deben ser tomados ligeramente porque tienen penalidades significativas (hasta \$11,000 por violación).
- D. Se prohíben las “llamadas en frío” o “llamadas de estado-a-estado” hechas a los clientes o Consultores Independientes prospectivos que promueven a los productos de Zurvita o la oportunidad de de Zurvita que se considera el telemarketing.
- E. Las excepciones a los Reglamentos de Telemarketing a un Consultor Independiente de Zurvita pueda hacer llamadas de teléfono a los clientes o Consultores Independientes prospectivos bajo las siguientes situaciones limitadas:
 - 1. Si el Consultor Independiente ha establecido una relación de negocio con el prospectivo.
 - 2. Si el Consultor Independiente recibe permiso escrito y firmado del prospectivo autorizando al Consultor Independiente a llamar. La autorización debe especificar los números de teléfono que el Consultor Independiente está autorizado a llamar.
 - 3. Si la llamada es para los miembros de familia, amigos personales, y conocidos. Sin embargo, si un Consultor Independiente tiene el hábito de obtener las tarjetas de negocio en exceso de todos

que conoce y los llama, la FTC puede considerar esta una forma de telemarketing que no es sujeto a esta excepción.

4. Los Consultores Independientes de Zurvita que practican en llamar a “conocidos,” deben hacer estas llamadas ocasionalmente y no una práctica rutinaria.

F. Un Consultor Independiente no usará los sistemas de marcar a teléfonos automáticos al operar sus negocios de Zurvita. El uso del nombre o materiales sujetos a los derechos de autor de la compañía no pueden ser hechos con los dispositivos de llamadas automáticas u operaciones de “sala de máquinas” para solicitar a los Consultores Independientes o clientes de menudeo.

G. Al no seguir las políticas o reglamentos de Zurvita según establecidos por la FTC y FCC sobre el telemarketing puede causar consecuencias en contra de la posición del Consultor Independiente, hasta e incluyendo el despido de la posición.

H. Al ejecutar el acuerdo de Consultor Independiente or al aceptar las comisiones, otros pagos o recomenzas de Zurvita, un Consultor Independiente le da permiso a Zurvita y otros Consultores Independientes de contactarlos como se permite bajo los reglamentos federales de “No Llamar.”

I. En el evento de que un Consultor Independiente viola esta sección, Zurvita reserva el derecho de instituir los procedimientos legales para obtener el alivio monetario o equitativo.

11 Mercadeo Internacional

11.1 Política de Mercadeo Internacional

A. Se le autoriza a Consultor Independiente de Zurvita de vender los productos de Zurvita a los clientes solamente en los países en donde Zurvita es autorizado de tener negocios según las Políticas y Procedimientos de cada país. Los Consultores Independientes de Zurvita no pueden vender productos en cualquier país donde los productos de Zurvita no han recibido la autorización o aprobación gubernamental aplicable.

B. Un Consultor Independiente no puede, en cualquier país no autorizado, hacer ventas, hacer reuniones de inscripción o capacitación, inscribir o intentar de inscribir a los clientes o Consultores Independientes potenciales, o Consultores Independientes, ni de

conducir cualquier otra actividad por el propósito de vender los productos de Zurvita, establecer una organización de ventas, o de promover la oportunidad de ingresos de Zurvita.

12 Cambios a Un Negocio de Consultor Independiente

12.1 Modificación del Acuerdo de Consultor Independiente

A. Un Consultor Independiente de Zurvita puede modificar su Acuerdo de Consultor Independiente existente (por ejemplo, cambiar el número de seguro social a un número de identificación Federal, agregar un Cónyuge o socio a la cuenta, o cambiar la forma de titular de un individual a un negocio poseído por el Consultor Independiente) al presentar una solicitud escrita, acompañado por un nuevo Acuerdo de Consultor Independiente y la documentación solicitada con las nuevas firmas (que no sea una versión “tachada” o “borrada” con líquido corrector del primer acuerdo), y cualquier documentación de respaldo adecuada.

12.2 Cambiar Patrocinador para los Consultores Independientes Activos

Mantener la integridad de la estructura de la organización es mandatorio para el éxito de Zurvita y nuestros Consultores Independientes. Zurvita desanima cualquier cambio de patrocinador. La compañía reserva el derecho para revisar cualquier queja presentada y hacer una decisión formal en el evento de una solicitud por un cambio de patrocinados o asignación.

En el caso infrecuente de que se apruebe un cambio de patrocinio, el Consultor Independiente debe seguir los siguientes procedimientos:

1. Enviar una solicitud escrita por fax o correo electrónico al Departamento de Cumplimiento.
2. Enviar un acuerdo para Consultores Independientes de Zurvita indicando el patrocinador y la asignación correcta, y cualquier documentación de respaldo adecuada.
3. Si un Consultor solicita que se lo transfiera junto con su línea descendente, debe enviar una solicitud escrita a Zurvita, acompañada por cartas de aprobación firmadas por todos sus ocho (8) Consultores Independientes inmediatos de línea ascendente. Zurvita revisa estas solicitudes caso por caso.

- A. Basado en el caso particular y al recibir autorización, la línea descendente del Consultor Independiente, en caso de haber alguna, será transferida con dicho Consultor Independiente.
- B. Después de los primeros 60 días a partir de la inscripción inicial, Zurvita cumplirá con el Patrocinio/Asignación de la siguiente manera:
 1. Con el acuerdo registrado de Consultor Independiente con fecha de firma más reciente o
 2. Autoinscrito en el sitio Web (un acuerdo por Internet con firma electrónica).
 3. Si, por alguna razón, después de 60 días, los Consultores Independientes deben enviar una solicitud corporativa y nosotros luego tomaremos en consideración la autorización según los méritos de dicha solicitud.
- C. Zurvita se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier solicitud de cambiar el patrocinador o la asignación y de corregir cualquier error relacionado a los mismos en cualquier momento y de cualquier modo que considere necesario.

12.3 Cambiar el Patrocinador o la Asignación en Caso de los Consultores Independientes Inactivos

- A. Al haber estado inactivo durante seis meses tras renunciar, el Consultor Independiente es elegible para volver a reinscribirse con Zurvita con el Patrocinador/Asignación de su elección.
- B. Dicho Consultor Independiente no mantiene el rango anterior, la línea descendente o los derechos a comisiones de sus organizaciones anteriores.
- C. Zurvita reserva el derecho de corregir cualquier error relacionado al Patrocinador o la Asignación en cualquier momento y de cualquier modo que considere necesario.

12.4 Cambio de Organizaciones

Si un Consultor Independiente de Zurvita desea transferir, donar o ceder su cuenta empresarial, el mismo debe presentar una carta de renuncia ante el Departamento de Servicios para Consultores de Zurvita y permanecer inactivo en Zurvita por un período de seis (6) meses desde la recepción de la carta antes de ser elegible para volver a inscribirse con un Patrocinador/Asignación diferente.

- A. Zurvita reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier solicitud de reinscripción después de la renuncia de un Consultor Independiente.
- B. En se autoriza la reinscripción, se emitirá un nuevo número de cuenta de Zurvita para el anterior Consultor Independiente y se requerirá presentar un nuevo acuerdo de Consultor Independiente. El Consultor Independiente no tendrá derecho a mantener el rango anterior, la línea descendente o los derechos a comisiones de sus organizaciones anteriores.
- C. Las transferencias no se pueden realizar fuera de la organización original excepto en caso de tener la autorización previa de Zurvita.

12.5 Patrocinio Poco Ético

- A. Las actividades de patrocinio poco éticos incluyen, sin limitación, incitar, licitar o participar en actos de competencia desleal al tratar de adquirir un Consultor Independiente nuevo o potencial de otro Consultor Independiente o al intentar influenciar a otro Consultor Independiente a transferirse a un patrocinador distinto.
- B. Las alegaciones del patrocinio poco éticas deben reportarse por escrito al Departamento de Cumplimiento de Zurvita en los primeros 30 días desde la inscripción. En caso de corroborarse las denuncias, Zurvita puede transferir al Consultor Independiente o la línea descendente del Consultor Independiente a otro patrocinador, asignación u organización sin la autorización del patrocinador actual en línea ascendente o de los Consultores Independientes sobre la asignación. Zurvita será la autoridad definitiva en tales casos.

12.6 Venta de la Propiedad de la Cuenta

- A. Para mantener la integridad de la estructura jerárquica, Zurvita debe imponer restricciones sobre la transferencia, cesión o venta de una posición.
- B. Un Consultor Independiente de Zurvita no puede vender o asignar sus derechos sobre la posición de Consultor Independiente sin la previa autorización escrita de Zurvita, que no será negada sin justificación. Cualquier intento de venta sin autorización puede anularse a la discreción de Zurvita.

- C. Si una venta es autorizada por Zurvita, el Comprador asume la posición del Vendedor sin el título de calificación actual sino con el rango actual de pago correspondiente al momento de la venta, adquiriendo la línea descendente del vendedor
- D. Para solicitar la autorización corporativa para una venta o transferencia de una posición de Zurvita, se deben enviar los siguientes artículos al Departamento de Cumplimiento de Zurvita:
1. Una copia del Acuerdo de Ventas con fecha y firma del Comprador y Vendedor.
 2. Un Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita completado y firmado por el Comprador.
 3. Pago de cuota administrativa de \$100.
 4. Una forma de impuestos W-9 completado y cualquier otra documentación adicional de respaldo que Zurvita solicite.
- E. La posición debe ofrecerse a los primeros seis Consultores en línea ascendente del vendedor cuyo rango debe ser de valor igual o mayor y a Zurvita por el derecho de rechazo inicial.
- F. El comprador quedará sujeto a lo siguiente:
1. El comprador quedará sujeto a las reglas de no competencia del vendedor, según lo estipulado en el artículo 9.2 Obligación de Confidencialidad.
 2. Si el vendedor se dedica a prácticas de reclutamiento cruzado o compite con Zurvita, Zurvita tiene el derecho de terminar la posición. Si el vendedor viola las Políticas y Procedimientos, se puede responsabilizar.
 3. La posición será registrada con Zurvita en el marco del Acuerdo de Consultor (véase el párrafo D, punto 3 de arriba) como sociedad de responsabilidad limitada (LLC, por sus siglas en inglés) o corporación vigente.
 4. Si el comprador es un Consultor de Zurvita, lo cual crearía dos posiciones empresariales, el mismo NO puede patrocinar personalmente otras posiciones de Consultores o Clientes.
- G. Cualquier obligación de deuda o suspensión de cuenta que el Comprador o el Vendedor pueda tener con Zurvita debe satisfacerse antes de la autorización de la venta o transferencia por parte de Zurvita.
- H. Un Consultor Independiente de Zurvita que vende su posición no es elegible para reinscripción como Consultor Independiente de Zurvita en ninguna organización por un plazo de seis meses naturales
- completos a partir de la fecha de dicha venta, excepto expresa disposición contraria en estas Políticas y Procedimientos.
- I. Zurvita se reserva el derecho de rechazar la autorización de cualquier solicitud de venta de cuenta si no la considera adecuada para la estructura organizacional.

12.7 Transferencia de una Cuenta

- A. Si un Consultor Independiente de Zurvita desea transferir, donar o ceder su cuenta de Consultor Independiente, el mismo debe enviar un formulario de transferencia de cuenta de Consultor Independiente, debidamente relleno y firmado, al Departamento de Cumplimiento de Zurvita, a la dirección **Compliance@zurvita.com**.
- B. No se puede transferir una cuenta de Zurvita a la cuenta de otro Consultor.
- C. Cuando el Departamento de Cumplimiento recibe y acepta el formulario de transferencia de cuenta, la solicitud se reenvía al comité permanente para su revisión.
- D. Para solicitar la autorización corporativa para la transferencia de una posición de Zurvita, se deben enviar los siguientes artículos al Departamento de Cumplimiento de Zurvita:
1. Una forma de transferencia de cuenta del Consultor completado adecuadamente, con las firmas necesarias.
 2. Un Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita relleno y firmado por el Comprador.
 3. Pago de la honorario administrativo de \$100.
 4. Una forma W-9 de impuestos completado y cualquier otra documentación adicional de respaldo que Zurvita solicite.
- E. Se emitirá un nuevo número de cuenta de Zurvita para reemplazar la identificación de la cuenta transferida.
- F. Cualquier obligación de deudas o suspensión de cuenta que el nuevo titular de la cuenta o el anterior Consultor puedan tener con Zurvita debe satisfacerse antes de la autorización de transferencia por parte de Zurvita.
- G. El anterior titular de la cuenta quedará sujeto a las reglas de no competencia estipuladas en el artículo 9.2. En caso de que el anterior titular de la

cuenta viole las políticas, se dedique a prácticas de reclutamiento cruzado o compita con Zurvita, Zurvita tiene el derecho de terminar la posición.

H. Los documentos adecuados de impuestos serán emitidos a nombre del cesionario entran en vigencia a partir de la fecha de la autorización de la transferencia de la cuenta. Antes de la fecha de vigencia de la transferencia autorizada, los documentos adecuados de impuestos se emiten a nombre del cesionista.

I. Un Consultor Independiente de Zurvita no puede asignar sus derechos a la posición como Consultor Independiente sin la autorización escrita anterior de Zurvita que no será retenida injustamente. Cualquier transferencia intentada sin tal autorización puede ser anulada a la discreción de Zurvita.

J. Un Consultor Independiente de Zurvita que vende su posición no es elegible para reinscripción como Consultor Independiente de Zurvita en ninguna organización por un plazo de 6 meses naturales completos a partir de la fecha de dicha venta, excepto expresa disposición contraria en estas Políticas y Procedimientos.

K. Zurvita se reserva el derecho de rechazar la autorización de cualquier solicitud de venta de cuenta si no la considera adecuada para la estructura organizacional.

12.8 Separando un Negocio de Zurvita

A. Hasta obtener un divorcio o una disolución de una sociedad o de cualquier otra entidad empresarial, las partes deben adoptar una de las siguientes métodos de operación:

1. Una de las partes puede operar el negocio de Zurvita, con el consentimiento de la otra parte, por el cual el cónyuge que renuncia, los accionistas, socios, miembros o fideicomisarios autorizan a Zurvita a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge, accionista, socio, miembro o fideicomisario que no renuncia a sus derechos operativos.
2. Las partes pueden seguir operando el negocio de Zurvita juntos solamente en el contexto de una situación normal, con lo cual toda compensación por Zurvita será pagada al nombre designado por los Consultores Independientes o en el nombre de la entidad que será dividida, según puedan acordar las partes de modo independiente. En caso de no estipularse ningún nombre, Zurvita pagará compensación al nombre registrado y, en tal caso,

el Consultor Independiente nombrado en la cuenta indemnizará a Zurvita por cualquier demanda que la otra parte dueña del negocio o el otro cónyuge pueda presentar con respecto a dicho pago.

B. Zurvita reconoce una sola organización de línea descendente y emitirá comisiones para un solo negocio de Zurvita por ciclo de comisión. Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de línea descendente y Zurvita tampoco dividirá las comisiones y las bonificaciones. La Compañía seguirá pagando comisiones del mismo modo que antes del divorcio hasta que reciba aviso escrito, firmado por ambas partes, o un decreto judicial que especifique cómo se deben pagar las comisiones en el futuro.

C. Si uno de los cónyuges, socios o dueños de un negocio (“Parte Renunciante”) renuncia completamente, por escrito, a todos los derechos al negocio original de Zurvita, dicha parte puede reinscribirse inmediatamente después con el Patrocinador y Asignación que desee. En tales casos, la Parte renunciante no tendrá ningún derecho y tampoco se dedicará a prácticas de captación con Consultores Independientes o clientes activos de su organización anterior y debe desarrollar un negocio nuevo del mismo modo que cualquier otro Consultor Independiente nuevo de Zurvita. Un Consultor Independiente en la línea descendente anterior de la Parte renunciante que desea transferirse a la nueva organización de dicha Parte renunciante o a cualquier otra organización debe cumplir con los requisitos.

12.9 Sucesión

A. En caso de la muerte o incapacidad de un Consultor Independiente, el negocio del mismo puede transferirse a sus sucesores legales en interés (sucesor). Cuando se transfiere un negocio de Zurvita por testamento u otro proceso testamentario, el sucesor adquiere el derecho de cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de ventas del Consultor Independiente difunto. El sucesor debe:

1. Completar y firmar un nuevo Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita;
2. Cumplir con los términos y las disposiciones del Acuerdo de Consultor Independiente.

B. Los bonos y cheques de comisiones de un negocio de Zurvita transferidos conforme a esta sección se pagarán en un cheque al sucesor. El sucesor debe proporcionarle a Zurvita una dirección registrada

en donde todos los cheques de comisiones y bonos serán enviados. Los cheques se basarán en la actuación actual de la posición, no el rango o volumen más algo logrado.

C. Si el negocio se deja en herencia a varios legatarios (sucesores), estos mismos deben formar una sociedad y adquirir un número de identificación Federal de impuestos. Zurvita emitirá todos los bonos y las comisiones y una forma 1099 de Impuestos Sobre Impuestos Diversos solamente a nombre de la sociedad creada.

D. La documentación legal adecuada debe enviarse al Departamento de Cumplimiento de Zurvita para asegurar que la transferencia se realice de forma apropiada. Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio de Zurvita, el sucesor debe proporcionar lo siguiente al Departamento de Cumplimiento de Zurvita:

1. Una copia certificada del acta de defunción;
2. Una copia certificada por escribano del testamento u otra documentación legal adecuada que haga constar el derecho del sucesor al negocio de Zurvita.

E. Para finalizar una transferencia de un negocio de Zurvita debido a un caso de incapacidad, el sucesor debe proporcionar lo siguiente al Departamento de Cumplimiento de Zurvita:

1. Una copia certificada por escribano de su designación como albacea;
2. Una copia certificada por escribano del documento del fideicomiso o de otra documentación legal adecuada que haga constar el derecho del albacea de administrar el negocio de Zurvita ; y
3. Un acuerdo de Consultor Independiente ejecutado por el albacea.

F. Si el sucesor ya es Consultor Independiente, Zurvita le permitirá a dicho Consultor Independiente mantener activa su posición y la posición heredada por un período de hasta seis meses. Para el fin de este período de seis meses, el Consultor Independiente debe haber comprimido (según el caso), vendido o transferido de otro modo ya sea la posición existente o la posición heredada.

G. Si el sucesor desea cesar la posición de Zurvita, debe enviar una declaración jurada ante escribano que deje constancia de su deseo de terminar la posición, junto con copias certificadas del acta de defunción, de su designación como albacea u otra

documentación legal adecuada, o bien puede dejar que la posición quede inactiva.

H. Al solicitud por escrito, Zurvita puede conceder una renuncia de un (1) mes por fallecimiento de un familiar y pagar al nivel del último rango de pago.

12.10 Renuncia/Cancelación Voluntaria

A. Un Consultor Independiente puede disponer el cese inmediato de su posición, enviando un aviso escrito o un mensaje de correo electrónico al Departamento de Cumplimiento de Zurvita a la dirección **billing@zurvita.com**. El aviso escrito debe incluir lo siguiente:

1. La intención de firmar del Consultor Independiente
2. La fecha de la renuncia
3. El Número de Identificación de Zurvita
4. El motivo de la renuncia
5. La firma.

B. Un Consultor Independiente de Zurvita no puede usar la renuncia para cambiar inmediatamente de patrocinador y asignación. De hecho, un Consultor Independiente que ha renunciado voluntariamente no es elegible para solicitar nuevamente una posición o para tener un interés financiero en un negocio de Zurvita por seis (6) meses desde la recepción del aviso escrito de renuncia.

12.11 Compresión Dinámica y Acumulación

Al final del mes, si un Consultor Independiente obtiene resultados por debajo de un Volumen de Negocios Personal de 70, ese Consultor recibirá un mensaje de correo electrónico en el cual se le informará que no se le pagarán las bonificaciones y solo se le pagará las comisiones por ventas personales. Si un Consultor Independiente sigue debajo del PBV de 70 el próximo mes, la organización se comprime dinámicamente en línea ascendente para los propósitos de los pagos mensuales de comisión. El primer mes que el Consultor alcance un PBV de 70, se levantará la compresión y el Consultor será remunerado según su rango específico, sin compresión. *Los Consultores Inactivos tendrán sus organizaciones comprimidas para las comisiones pero no tendrán sus organizaciones acumuladas al menos que opten por cancelar.

Una acumulación de una línea descendente ocurre cuando un Consultor decide cancelar su estado de cuenta o cuando un Consultor haya sido despedido. La acumulación también ocurrirá cuando un Consultor no paga (si se requiere) su cuota anual de \$25. Si cualquiera de estas circunstancias ocurre, todos los

Consultores de línea frontal del Consultor despedido o cancelado tendrán su Inscriptor Asignado cambiado al próximo Consultor de línea ascendente activo.

El Consultor Independiente de Zurvita que es despedido involuntariamente por Zurvita no puede volver aplicar para una posición en su nombre presente o en cualquier otro nombre o entidad sin el expreso consentimiento escrito de un representante de Zurvita, después de una revisión realizada por el Comité de Revisión de Políticas de Zurvita. En todo caso, dicho Consultor Independiente no puede solicitar nuevamente una posición durante un período de 12 meses desde la fecha de despido.

12.12 Efecto de Cancelación

A. Después de la cancelación de un Consultor Independiente debido a inactividad o el despido voluntario o involuntario (colectivamente llamada “cancelación”), el dicho Consultor Independiente:

1. No tendrá ningún derecho, título, reclamo o participación con respecto a cualquier comisión o bono de las ventas generadas por su organización anterior o a ningún otro pago asociado con la antigua posición del respectivo Consultor Independiente;
2. Renuncia el hecho a todas las demandas por derechos sobre bienes o participaciones con respecto a la línea descendente de la organización anterior del Consultor Independiente;
3. Recibirá comisiones y bonificaciones solamente por el último período de pago completo durante el cual ha estado activo antes de la cancelación, restando cualquier monto retenido durante una investigación precedente a la cancelación involuntaria y cualquier otro monto adeudado a Zurvita.

13 Sanciones Disciplinarias

13.1 Imposición de una medida disciplinaria – Objetivo

A. Zurvita cree que la integridad y la justicia deberían difundirse entre sus Consultores Independientes y por lo tanto da a todos una oportunidad igual de construir un negocio exitoso. Por eso, Zurvita reserva el derecho de imponer sanciones disciplinarias en cualquier momento que considere que un Consultor Independiente haya violado el acuerdo o alguno de los términos de estas Políticas y Procedimientos o del Plan de Compensación y sus enmiendas periódicas efectuadas por Zurvita.

13.2 Consecuencias y Remedios de una Violación

- A. Las medidas disciplinarias pueden incluir una o varias de las siguientes:
1. Supervisión de la conducta de un Consultor Independiente por un período de tiempo especificado para asegurar el cumplimiento;
 2. Emisión de una advertencia escrita o al exigir a un Consultor Independiente a tomar medidas correctivas inmediatas;
 3. Imposición de una multa (que se puede imponer inmediatamente o retener de comisiones futuras) o la retención de cheques de comisiones (Retención de Comisión) hasta que el asunto causante de la Retención sobre comisiones se resuelva o hasta que Zurvita reciba aseguramientos adicionales adecuados por parte del Consultor Independiente que garanticen el cumplimiento en el futuro;
 4. Suspensión de la participación en la Compañía o en los eventos, premios o reconocimiento de Consultores Independientes;
 5. Suspensión del acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita y de la posición por uno o varios períodos de pago;
 6. Cese involuntario del acuerdo y de la posición del Consultor Independiente;
 7. Cualquier otra medida que Zurvita considere factible y adecuada para resolver de manera justa los daños causados por la violación de política o incumplimiento contractual del Consultor Independiente; O
 8. Acciones legales para remedio equitativo o monetario.

14 Resolución De Disputas

14.1 Quejas

- A. Si un Consultor Independiente de Zurvita tiene una queja o reclamo contra de otro Consultor Independiente con respecto a cualquier práctica o conducta relacionada a sus respectivos negocios de Zurvita, se le anima al dicho Consultor a resolver el problema directamente con la otra parte. Si no puede llegar a un acuerdo, se debe informar directamente al Departamento de Cumplimiento de Zurvita tal como se indica a continuación en esta sección.
- B. El Departamento de Cumplimiento de Zurvita y/o el Comité de Revisión de Políticas serán las autoridades definitivas para la resolución de dichas quejas o reclamos y su decisión escrita

será definitiva y vinculante para los Consultores Independientes involucrados.

C. Zurvita limitará su implicación a las disputas referentes solo a asuntos de negocio de Zurvita. Zurvita no intervendrá en decisiones sobre asuntos que implican conflictos de personalidad o conducta poco profesional entre Consultores Independientes fuera del contexto de un negocio de Zurvita. Estos asuntos van más allá del campo de acción de Zurvita y no se pueden usar para justificar un cambio de patrocinador o asignación o la transferencia a otra organización de Zurvita.

D. Zurvita no toma en consideración, impone ni intermedia acuerdos de terceros entre Consultores Independientes y tampoco ofrece nombres, fondos o consejos para obtener asesores jurídicos externos.

E. Proceso de quejas:

1. El Consultor Independiente de Zurvita debe enviar una carta escrita o por correo electrónico de queja directamente al Departamento de Cumplimiento de Zurvita. El correo electrónico o la carta deben explicar los detalles del incidente de la siguiente manera:

- a. El tipo de violación;
- b. Hechos específicos para respaldar las alegaciones;
- c. Fechas;
- d. Número de ocurrencias;
- e. Personas implicadas; y
- f. Documentación de respaldo.

2. Al recibir la queja escrita, el Comité de Revisión de Políticas de Zurvita y/o el Departamento de Cumplimiento de Zurvita llevarán a cabo una investigación de acuerdo con los siguientes procedimientos:

- a. El Departamento de Cumplimiento enviará un acuse de recibo al Consultor Independiente reclamante;
- b. El Departamento de Cumplimiento dará aviso verbal o escrito sobre la alegación al Consultor Independiente investigado. En caso de enviarse un aviso escrito a dicho Consultor Independiente, el mismo tendrá 15 días de negocio desde la fecha de la carta de notificación para presentar toda la información referente al incidente para ser revisada por Zurvita;
- c. El Departamento de Cumplimiento investigará atentamente la queja, analizará toda la

información enviada que considere relevante, incluida la información recibida de fuentes colaterales. Debido al carácter único de cada situación, las determinaciones de los remedios adecuados se realizarán caso por caso y el tiempo necesario para llegar a una resolución variará.

d. En el transcurso de la investigación, el Departamento de Cumplimiento de Zurvita proporcionará solamente actualizaciones periódicas que indican que la investigación sigue en curso. No se divulgará otra información en este período. No se contestará las llamadas, cartas o solicitudes de “informes de progreso” de los Consultores Independientes.

F. Zurvita tomará una decisión definitiva y avisará en tiempo y forma a los Consultores Independientes involucrados.

14.2 Proceso de suspensión y Despido

Zurvita se reserva el derecho de advertir, suspender o despedir la posición de un Consultor Independiente por, pero no limitado a, los siguientes motivos:

1. Violación de cualquiera de los términos o condiciones del Acuerdo de Consultor Independiente.
2. Violación de cualquier disposición de estas Políticas y Procedimientos.
3. Violación de cualquier disposición del Plan de Compensación.
4. Violación de cualquier ley, decreto o regulación aplicable con relación al negocio de Zurvita.
5. Participación en prácticas comerciales poco éticas o violaciones de los estándares de trato justo o
6. La devolución de productos y herramientas de ventas con un valor de más de \$500 por un reembolso durante un período de 12 meses.

El Consultor Independiente de Zurvita que es despedido involuntariamente por Zurvita no puede volver a solicitar una posición en su nombre o en cualquier otro nombre o como cualquier entidad jurídica sin el expreso consentimiento escrito de un representante de Zurvita, después de una revisión realizada por el Comité de Revisión de Políticas de Zurvita. En todo caso, dicho Consultor Independiente no puede solicitar nuevamente una posición durante un período de 12 meses posterior a la fecha de la respectiva baja.

El Acuerdo de Consultor Independiente se puede cancelar con o sin causa por cualquier parte mediante previo aviso escrito de treinta (30) días a la otra parte.

- a. La Empresa se reserva el derecho de advertir, suspender o despedir (como sea necesario) a cualquier Consultor Independiente en cualquier momento cuando se determine que dicho Consultor Independiente ha violado alguna disposición del Acuerdo de Consultor Independiente. Esto incluye las disposiciones de estas Políticas y Procedimientos. El despido involuntario puede ser hecho a la entera discreción de la Compañía.
- b. Si un Consultor Independiente desprestigia la reputación de Zurvita, puede considerarse como causante;
- c. Si un Consultor Independiente distorsiona la imagen de Zurvita, haciendo declaraciones contrarias a los materiales publicados por Zurvita, ya sea declaraciones referentes a productos o a ingresos, dicho Consultor puede considerarse como causante;
- d. Cualquier otra causa material, a la discreción entera de Zurvita.

Cuando se toma la decisión de suspender o despedir a un Consultor Independiente, Zurvita notifica a dicho Consultor por escrito, avisándole que su posición puede ser suspendida o despedida inmediatamente, con vigencia a partir de la fecha de la notificación escrita o de otra fecha especificada.

En el caso de la baja involuntaria, la empresa notificará al Consultor Independiente por correo electrónico y por correo de EE.UU. en la dirección más reciente que el Consultor Independiente haya declarado a la Empresa. En caso de despido, el Consultor Independiente que será despedido acepta dejar de actuar inmediatamente como Consultor Independiente de Zurvita.

El Consultor Independiente tendrá 14 días desde la fecha de envío postal de la carta de notificación o desde la fecha del e-mail para responder y, por lo tanto, apelar por escrito la suspensión o despido. La apelación escrita del Consultor Independiente se debe recibir o llevar sello de correo con fecha dentro de los 14 días posteriores a la fecha de la carta de suspensión/despido. Si la apelación no se recibe o sella en el correo en este plazo de 14 días, la falta de respuesta puntual será considerada aceptación de la suspensión/despido.

Si el Consultor Independiente apela su baja en tiempo y forma, Zurvita y un panel de revisión de cinco personas

analizarán la decisión, junto con otra información que puedan considerar relevante, y tomarán en cuenta cualquier otra medida adecuada antes de notificar al Consultor Independiente acerca de su decisión.

La decisión será definitiva y no quedará sujeta a ninguna revisión posterior. En el caso de no rescindir la suspensión/baja, la misma será vigente a partir de la fecha de la decisión original. Si el Consultor Independiente se opone a la decisión definitiva después del proceso de revisión, el mismo debe seguir con el proceso de arbitraje obligatorio, según lo estipulado en la Sección 14.2.

14.3 Arbitraje

- A. Cualquier controversia o reclamo que surja de o en relación con el Acuerdo de Consultor Independiente de Zurvita y no se pueda resolver mediante el proceso de revisión de Zurvita, así como cualquier disputa relacionada al negocio del Consultor Independiente o cualquier disputa entre Zurvita y el Consultor Independiente se resolverá mediante arbitraje vinculante y confidencial, llevado a cabo por la Asociación Americana de Arbitraje (AAA) conforme a sus normas de arbitraje comercial y el juicio sobre el laudo dictado por el árbitro se puede iniciar en cualquier corte que tenga jurisdicción de la AAA. Todo tal arbitraje será realizado en Houston, Texas. Habrá un solo árbitro especializado en transacciones de derecho mercantil y que tendrá conocimiento de la industria de ventas directas. El mismo será seleccionado de un panel proporcionado por la Asociación Americana de Arbitraje.
- B. La parte vencedora en dicho arbitraje tendrá derecho a recibir de la parte vencida todos los costos y gastos de arbitraje, incluyendo, sin limitados, los honorarios razonables de representación legal y de registro. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, si fuera necesario, puede reducirse a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente.
- C. Este acuerdo de arbitraje seguirá vigente tras cualquier despido o vencimiento del Acuerdo de Consultor Independiente.
- D. Ninguna parte de estas Políticas y Procedimientos le impedirá a Zurvita solicitar u obtener un orden judicial de embargo, una medida cautelar temporal, preliminar o permanente u otros remedios disponibles, emitidos por cualquier instancia

con jurisdicción competente, para proteger los intereses de Zurvita o su información confidencial antes, durante y después de un arbitraje o de otra acción legal o mientras se espera la decisión o premio referente a cualquier arbitraje u otro procedimiento.

E. NO SE PERMITIRÁ NINGUNA DEMANDA COLECTIVA U OTRAS ACCIONES EN REPRESENTACIÓN O ACCIONES DEL FISCAL GENERAL PRIVADO O UNIÓN DE ACUSACIONES O ACUMULACIÓN DE CUALQUIER DEMANDA CON LA DEMANDA DE OTRA PERSONA O EL GRUPO DE DEMANDANTE.

F. Estas Políticas y Procedimientos y cualquier arbitraje involucrando a un Consultor Independiente y a Zurvita se regirá por y se interpretará de acuerdo con la legislación del estado de Texas, sin referencia a sus principios sobre conflictos de leyes.

14.4 Divisibilidad

A. Si cualquier disposición de estas Políticas y Procedimientos es considerada inválida o sin fuerza ejecutoria por cualquier razón, se anulará solamente dicha disposición inválida. Los términos y condiciones restantes de estas Políticas y Procedimientos seguirán en plena vigencia y se considerarán como si la respectiva disposición que carece de fuerza ejecutoria no hubiera formado parte nunca de estas Políticas y Procedimientos.

14.5 Exención

Solo un representante directivo de Zurvita puede, por escrito, emitir una exención de las Políticas y Procedimientos de Zurvita. La exención de Zurvita de cualquier violación específica por parte de un Consultor Independiente no afectará los derechos de Zurvita con respecto a cualquier violación posterior y tampoco los derechos u obligaciones de cualquier otro Consultor Independiente. La existencia de cualquier demanda o fundamento de causa de un Consultor Independiente contra de Zurvita no constituirá una defensa de la ejecución por parte de Zurvita de los términos y condiciones de estas Políticas y Procedimientos.

14.6 Sucesores y Reclamos

El acuerdo será vinculante y entrará en efecto para el beneficio de las partes y sus respectivos sucesores y cesionarios.

15 Legislación Aplicable

Estas Políticas y Procedimientos se regirán y se interpretarán según la legislación del estado de Texas y la exclusiva jurisdicción de los tribunales estadounidenses.

16 Residentes de Montana

Los residentes de Montana pueden cancelar su Acuerdo de Consultor en un plazo de 15 días desde la fecha de inscripción y recibir un reintegro del 100% de todas las tasas y comisiones abonadas y de todos los productos y servicios adquiridos antes de la fecha de dicha cancelación.

17 Residentes De Luisiana

Sin perjuicio de lo anterior, los residentes del estado de Luisiana tendrán derecho a presentar una demanda contra Zurvita en sus fueros locales, de acuerdo con la legislación de Luisiana.

18 Glosario de Términos de Zurvita

CONSULTOR INDEPENDIENTE ACTIVO: Un Consultor Independiente que tiene ya sea un sitio web pago o un volumen de negocios personal. Los Consultores Independientes activos cumplidores tienen el derecho de patrocinar e inscribir a otros en Zurvita.

ACUERDO: El contrato entre la empresa y cada Consultor Independiente incluye el Acuerdo de Consultor, las Políticas y Procedimientos de Zurvita y el Plan de Compensación de Zurvita, estando todos estos documentos en su forma actual e incluyendo las enmiendas que Zurvita pueda efectuar a su entera discreción. Estos documentos serán llamados colectivamente el "Acuerdo."

CANCELAR: El cese del negocio de un Consultor Independiente. El cese puede ser voluntario, involuntario o mediante falta de renovación.

CALIFICADO PARA COMISIONES: Un Consultor Independiente que ha cumplido con los requisitos del volumen mínimo estipulados en el Plan de Compensación.

PLAN DE COMPENSACIÓN: Las guías generales y materiales de referencia que describen cómo los Consultores Independientes pueden generar comisiones y bonos.

PATROCINIO CRUZADO: La inscripción en una línea distinta de patrocinio de una persona o una entidad comercial que ha firmado el Acuerdo de Consultor Independiente.

CLIENTE: Un cliente que compra los productos de Zurvita y no participa en las actividades de construir un negocio o la venta de productos.

EXPIRADO: Cuando un Consultor Independiente ya no tiene un estado activo.

CONSULTOR INDEPENDIENTE: Una persona que compra productos, genera ventas de menudeo y comisiones de crecimiento comercial.

LÍNEA DE PATROCINIO (LOS por sus siglas en inglés): Un informe generado por Zurvita que proporciona datos esenciales con respecto a las identidades de los Consultores Independientes, informaciones de ventas y actividad de inscripción de la organización de cada Consultor Independiente. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales que son propiedad exclusiva de Zurvita.

ORGANIZACIÓN: Los clientes y Consultores Independientes asignados a un Consultor Independiente específico.

MATERIAL OFICIAL DE ZURVITA: Material, grabaciones de audio o vídeo y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por Zurvita a los Consultores Independientes.

ASIGNACIÓN: Su posición dentro de la organización de su patrocinador.

VOLUMEN PERSONAL DE NEGOCIOS: El volumen que un Consultor Independiente genera con la venta de productos.

RECLUTAMIENTO: Para los propósitos de la Política de Zurvita sobre Conflictos de Intereses, el término “reclutamiento” se refiere a las prácticas reales o tentativas de captación, inscripción, incentivo o esfuerzos de influenciar de cualquier otro modo, ya sea de modo directo, indirecto o mediante un tercero, a otro Consultor Independiente de Zurvita de inscribir o participar en otras oportunidades de mercadeo multinivel, mercadeo de redes o ventas directas.

REVENTA: Los productos se considerarán aptos para la “reventa” al satisfacer cada uno de los siguientes criterios:

- 1) Están sin abrir y sin usar;
- 2) El envase y etiquetado original no han sido alterados o dañados;
- 3) Su estado actual justifica la razonable práctica comercial de la industria de comercializar los productos a precio entero;
- 4) El producto contiene las etiquetas actuales de Zurvita. Cualquier producto que no sea claramente identificado en el momento de la venta como no retornable, descontinuado o como artículo temporal no será considerado apto para la reventa.

SOLICITUD: Un Consultor Independiente que incita a otros miembros de Zurvita a usar programas que no pertenecen a Zurvita

PATROCINADOR: Un Consultor Independiente que inscribe a un cliente, a un minorista, o a otro Consultor Independiente en la empresa y figura como patrocinador en el Acuerdo de Consultor Independiente. La actividad de inscripción y capacitación de otros para ser Consultores Independientes se conoce como “patrocinio.”

DESPEDIDO: Los Consultores Independientes que no renuevan sus acuerdos antes de la fecha de renovación serán considerados en situación de despido voluntario de su relación de Consultor Independiente con la Empresa.

LÍNEA ASCENDENTE: Este término se refiere a los Consultores Independientes ubicados por encima de un Consultor Independiente dado en la línea de patrocinio de la empresa. Es la línea de patrocinio que une a cualquier Consultor Independiente con la empresa.

Zurvita

Servicios de Consultor/Cliente:

Teléfono: 713-464-5002

Toll Free: 1-844-987-8482

Correo Electrónico: consultantservices@zurvita.com

© 2016 Zurvita. All rights reserved worldwide. No se permite la reproducción o distribución comercial, entera o en parte, sin el permiso escrito. Al menos que sea especificado de otro modo, todas las marcas, información de producto, bienes de mercadeo e imágenes son la propiedad exclusiva de Zurvita, Inc.



**DIRECT SELLING
ASSOCIATION**

(Asociación De Ventas Directas)

Código de Ética

Las notas aclaratorias de las disposiciones se hallan en cursiva.

Preámbulo

Por el presente, Direct Selling Association (“DSA”, la Asociación De Ventas Directas), reconociendo que las compañías involucradas en ventas directas asumen ciertas responsabilidades hacia sus clientes, las cuales emanan de un método de distribución de sus productos y servicios que se basa en un contacto personal, establece los principios y prácticas de naturaleza básica, equitativa y ética, que las compañías miembros de la Asociación seguirán cumpliendo al efectuar sus negocios.

A. Código De Conducta

1. Prácticas engañosas o ilegales para reclutamientos del personal o para engañar al consumidor

- a. Ninguna compañía miembro o vendedor independiente que trabaja para la misma usará prácticas engañosas, falsas, inmorales o ilegales hacia el consumidor o para el reclutamiento del personal. Las compañías miembros asegurarán que no se ha hecho ninguna declaración, promesa o testimonio que pueda engañar al consumidor o a posibles vendedores independientes.
- b. Compañías miembros y sus vendedores independientes deben cumplir con todos los requisitos de la ley. Aunque este Código no reitera todos los deberes legales, el cumplimiento de todas las leyes pertinentes, por parte de las compañías miembros y sus vendedores independientes, es una condición previa y posterior a su aceptación como miembro de DSA.
- c. Las compañías miembros efectuarán sus actividades hacia los demás miembros cumpliendo con este Código y todas las leyes pertinentes.
- d. La información proporcionada por las compañías miembros y sus vendedores independientes a otros posibles o actuales vendedores independientes sobre la oportunidad ofrecida, y los derechos y obligaciones asociados a la misma, debe ser precisa y completa. Las compañías miembros y sus vendedores independientes no harán ninguna declaración a posibles vendedores independientes que no puede ser verificada, ni harán promesas que no pueden ser cumplidas. Las compañías miembros y sus vendedores independientes no deben presentar una oportunidad de venta a un posible vendedor independiente de un modo falso, engañoso o falaz.

- e. Las compañías miembros y sus vendedores independientes no inducirán a que una persona compre sus productos o servicios basándose sobre la declaración de que el consumidor puede recobrar todo o parte del precio de compra con sólo referirles otros consumidores, si tales reducciones o recuperaciones infringen las leyes aplicables sobre la referencia de ventas.
- f. Las compañías miembros proveerán a sus vendedores independientes, sea un contrato en forma escrita para ser firmado tanto por la compañía miembro como por el vendedor independiente, o sea una declaración por escrito que contiene los detalles esenciales de las relaciones entre el vendedor independiente y la compañía miembro. Las compañías miembros informarán a sus vendedores independientes de cuáles son sus obligaciones legales, incluso qué responsabilidad tienen con respecto a todo tipo de licencia, registro o impuesto de aplicación.
- g. Las compañías miembros proveerán a sus vendedores independientes cuentas regulares, incluso, según sea de aplicación, ventas, compras, detalles de ganancias, comisiones, bonos, descuentos, envíos, cancelaciones, y todos los demás datos pertinentes, de acuerdo con las disposiciones que las compañías miembros hagan con sus vendedores independientes. Todos los dineros debidos deberán ser pagados y toda retención deberá ser efectuada de un modo razonable desde el punto de vista comercial.
- h. Los vendedores independientes deben respetar la falta de experiencia comercial de sus clientes. Los vendedores independientes no abusarán de la confianza de clientes individuales, ni tratarán de explotar la edad, enfermedad, discapacidad o falta de entendimiento o conocimiento del idioma de un consumidor.

1. Esta sección no incluye bajo la jurisdicción del Código disputas tales como se “hace proselitismo” o se “efectúan redadas de vendedores”, a menos que tales disputas involucren alegatos de conducta o prácticas de reclutamiento engañosas, inmorales o 3 ilícitas hacia posibles vendedores. En estos últimos casos, esta sección es de aplicación. Según se usa en esta sección la palabra “inmoral” significa que se está en violación del Código de Ética de DSA de los EE.UU. El Administrador del Código de DSA, nombrado a conforme de Sección C.1 (“Administrador”) está autorizado para hacer la determinación de cuáles son las prácticas engañosas, ilícitas o inmorales efectuadas durante el reclutamiento y en contra del consumidor, usando como guía los estándares

legales prevalecientes. Cumplimiento con cualquier ley, reglamento o disposición del Administrador no es una defensa contra una determinación, por parte del Administrador, que una práctica es engañosa, ilegal o inmoral. Por ejemplo, en el caso de una venta al consumidor, el haber cumplido con la Regla del Período de Anulación de una Compra (Cooling-Off Period) de la Comisión de Comercio Federal (Federal Trade Commission – FTC) no impide que el Administrador del Código DSA haga la determinación que una práctica de venta en particular es engañosa, ilegal o inmoral y que se debe hacer un reembolso o compensación. 1 & 2. Estas secciones abarcan no solo declaraciones hechas acerca de la propia compañía sino también de cualquier otra compañía. Por ejemplo, esta sección cubre declaraciones engañosas hecho por un vendedor independiente acerca de la compañía B y/o sus productos a consumidores o posibles vendedores independientes.

2. Productos, Servicios y Materiales Promocionales

- a. La oferta de productos o servicios en venta por compañías miembros de la Asociación debe ser precisa y veraz en cuanto a precio, grado, calidad, marca, valor, ejecución, cantidad, actualidad del modelo y disponibilidad. Todos reclamos de productos hechos por compañías miembros y sus vendedores independientes deben ser apoyado de corroboración por evidencia competente y fiable y no deben ser engañoso. La orden del consumidor para productos y servicios debe ser cumplida de forma oportuna.
- b. Ni las compañías miembros de la asociación ni sus vendedores independientes no deben hacer comparaciones engañosas acerca de la oportunidad de venta directa de otra compañía. Toda comparación debe estar basada en hechos que pueden ser verificados objetivamente y apoyado por comprobación por evidencia competente y fiable. Compañías miembros de la asociación no denigrarán a otras compañías miembros, sus negocios, productos o servicios, directamente o por implicación, de forma falsa o engañosa y no se aprovecharán deshonestamente de la buena fe que tiene la marca y el símbolo de cualquier compañía, negocio, producto o servicio.
- c. Literatura promocional, publicidades y envíos por correo no deben contener descripciones de productos, reclamos, fotos o ilustraciones que son falsas, engañosas o falaces. (La literatura promocional debe contener el nombre y dirección, o el número de teléfono de la compañía miembro y puede incluir el número de teléfono de un vendedor independiente).

- d. Vendedores independientes deben ofrecer al consumidor datos precisos sobre el precio, términos de crédito, términos de pago, período de anulación de la compra, incluso la política para devoluciones, los términos de las garantías, servicios ofrecidos después de la venta y fechas de entrega. Vendedores independientes harán respuestas comprensibles y precisas a las preguntas de los consumidores. En la medida en que se hacen afirmaciones con respecto a productos, los vendedores independientes harán sólo las afirmaciones de productos autorizados por la compañía miembro de la asociación.

3. Términos de Venta

- a. Se entregará al consumidor por escrito una orden o recibo en el momento mismo de la venta inicial o con anterioridad al mismo. En el caso de una venta hecha por correo, teléfono, Internet u otro modo que no fuera cara a cara, se debe proporcionar con anterioridad una copia de la orden, o se debe incluir tal copia con la orden inicial, o proporcionar en forma capaz de ser imprimida o descargada por el Internet. La orden debe indicar clara y legiblemente, sin ambigüedades lo siguiente:
 1. Los términos y condiciones de la venta, incluso el monto total que el consumidor deberá pagar, junto con todo interés, cargo y honorario a pagar por servicios efectuados, además de otros costos y gastos requeridos por las leyes federales y estatales;
 2. Identificar a la compañía miembro y al vendedor independiente, e incluir el nombre entero, la dirección permanente y el número de teléfono de la compañía miembro o del vendedor independiente, además de todos los términos significativos de la venta; y
 3. Los términos de garantías o promesas, los detalles y limitaciones de los servicios a proporcionar después de la venta, el nombre y la dirección de la entidad garantizante, el plazo de la garantía y las medidas correctivas disponibles al consumidor. En la alternativa, estos datos pueden ser proporcionados con los demás folletos que acompañan al producto o servicio.
- b. Compañías miembros y sus vendedores ofrecerán un período de anulación de la venta (Cooling-Off Period) por escrito, claramente expresado, permitiendo que el consumidor se libre de la venta dentro de un mínimo de tres días hábiles a partir de la fecha de la compra y pueda recibir un reembolso completo del precio de la compra.

- c. Compañías miembros y sus vendedores independientes que ofrecen el derecho de devolver el producto, sea esta devolución condicionada sobre el acontecimiento de ciertas eventualidades, lo harán por escrito.

4. Garantías y Prestaciones

Los términos de toda prestación o garantía ofrecida por el vendedor en conexión con una venta debe ser proporcionada al comprador en conformidad total con las leyes o reglamentos de garantías o prestaciones federales o estatales. El fabricante, distribuidor y/o vendedor deberá ejecutar las mismas por completo y de modo oportuno, según los términos de todas las promesas y garantías ofrecidas al consumidor.

5. Identificación y Privacidad

- a. Al comenzar su presentación de venta, el vendedor independiente debe indicar, precisa y claramente, quién es, cuál es su compañía, cuáles son los productos y servicios que ofrece su compañía y porqué hace esta solicitud. Todo contacto con el consumidor se debe hacer de forma respetuosa y durante horas razonables. Se debe poner fin a toda demostración o presentación de venta apenas lo pida el consumidor.
- b. Compañías miembros y sus vendedores independientes deben tomar medidas apropiadas para salvaguardar la protección de todo dato privado proporcionado por un consumidor actual o futuro, u otro vendedor independiente actual o futuro.

6. Timos Piramidales

Para los propósitos de este Código, timos piramidales o timos en cadena sin fin se considerarán justiciables bajo este Código. El Administrador del Código determinará si tales timos piramidales o timos en cadena sin fin constituyen violaciones de este Código según las leyes o reglamentos federales, estatales o ley o regulación local.

6. La definición de “ardid/timo piramidal ilegal” está basada en normas legales actuales como reflejo del caso de In Re. Amway 93 FTC 618 (1979) y estatutos contra-timo piramidales de varios estados. A conforme con estos leyes, compañías miembros deben remunerar a sus vendedores independientes principalmente por base de las ventas de productos, incluidos los servicios, compró por cualquier persona para su uso o consumo real. Tal remuneración puede incluir compensación basada en compras que no son simplemente incidentales a la adquisición de un derecho a participar en el programa. Véase la Sección 9 para más clarificación.

7. Compras de Inventario

- a. Alguna compañía miembro con un plan de mercadeo que involucra la venta de productos directa o indirectamente a vendedores independientes, adoptará y comunicará como régimen en su literatura de reclutamiento, manual de venta o contrato con vendedores independientes que la compañía volverá a comprar bajo términos comerciales razonables el inventario actualmente comercializable en posesión de tal vendedor independiente y comprado por el mismo para reventa, antes de la fecha de terminación de sus relaciones comerciales con la compañía. Para propósitos de este Código la frase “términos comerciales razonables” incluyen volver a comprar el inventario comercializable dentro de doce (12) meses de la fecha de la compra por parte del vendedor, a no menos del 90% del costo neto original incurrido por el vendedor, menos compensaciones y reclamos apropiados, si los hubiere. Para propósitos de este Código, los productos no se considerarán “actualmente comercializables” si se han devuelto después que el período de caducidad y vida útil del producto haya pasado; tampoco se considerarán “actualmente comercializables” si la compañía declara claramente a sus vendedores antes de la compra que los productos son estacionales, se han descontinuado o son productos de promoción especial, por lo que no están sujetos a la obligación de la compañía de readquirirlos.

7a. El propósito de la recompra es de eliminar el posible daño causado al obligar que alguien “cargue inventario excesivo”; eso es, la práctica de cargar a los vendedores con inventario que no pueden o que es muy probable no podrán vender o usar dentro de un período razonable de tiempo. La carga de inventario ha sido históricamente llevada a cabo por los vendedores dar incentivos económicos para las ventas sin respecto a las ventas finales o uso por los consumidores reales. Las disposiciones de recompra del Código tienen por motivo para impedir que se cargue un inventario excesivo y proteger a los distribuidores para que no incurran los daños financieros que puedan surgir a partir de la práctica de cargarexcesivamente el inventario.

Se considera que la palabra “inventario” incluye tanto productos tangibles como intangibles, eso es, tanto bienes como servicios. “La comerciabilidad actual” del inventario se determina con base en la condición específica del producto. Los factores que el Administrador del Código (nombrado a conforme de Sección C.1) tendrá en mente al determinar “la comerciabilidad actual” son la condición de los bienes

y si los productos han sido usados o abiertos.

Cambios en la demanda del mercado, o en la formulación o etiqueteo del producto no son argumentos suficientes para que la compañía haga un reclamo de que el producto ya no es “comercializable”. La naturaleza ingestible de ciertos productos tampoco limita en sí la comerciabilidad actual de esos productos. Reglamentos gubernamentales que pueden discutiblemente restringir o limitar la recompra de un producto no limitan su “comerciabilidad actual” para propósitos del Código.

Los estatutos estatales ordenan que se debe incluir en el contrato del vendedor independiente la descripción de ciertas disposiciones de recompra requeridas por la ley. Aún reconociendo que el contrato probablemente es el lugar más eficaz para incluir tales datos, el Código de DSA permite que tales disposiciones sean incluidas o en la literatura de reclutamiento o en el contrato. Sin embargo que la divulgación debe hacerse por escrito y que la declaración al respecto debe quedar bien clara. Dondequiera que se divulgue, el requerimiento de recompra se considerará una obligación contractual incurrida por la compañía.

Una compañía miembro no pondrá impedimentos poco razonables (por ejemplo, de naturaleza procesal) como obstáculo para impedir que los vendedores revendan los productos a la compañía.

El proceso de recompra debe ser lo más eficaz posible y debe ser diseñado para facilitar la recompra de productos. Las disposiciones de recompra se aplican a todos los distribuidores que finalizan sus relaciones comerciales con la compañía y que de otro modo califican para tal recompra, inclusive distribuidores que no trabajan por primera vez para la compañía o que han dejado de trabajar para esa compañía para ir a vender en otra.

La política de recompra se debe publicar en muchos distintos lugares y formatos y comunicar de tal forma que es fácilmente entendida por un vendedor independiente típico. El objetivo de cada miembro es de asegurarse que el vendedor independiente típico está al tanto de la política de recompra de la compañía. Por lo tanto, cada miembro debe empeñar sus mejores esfuerzos para asegurar que la política de recompra ha sido eficazmente comunicada a sus vendedores.

7.b. Los soportes y equipos de venta y los materiales de promoción, no se consideran inventario, estrictamente hablando, o necesariamente previstos para la venta,

están sujetos al requisito de recompra, si la compañía miembro requiere su compra o si existe un incentivo financiero asociado con su venta. Se ha reconocido que el hecho de obligar a que alguien lleve un “inventario excesivo” de estos artículos puede causar el mismo daño a los participantes del plan como llevar un “inventario excesivo” de productos y servicios.

Con respecto al párrafo final de la Sección 7b, divulgación de la elegibilidad o ineligibilidad de algún artículo para recompra es clave. Siempre que la recompra no haya sido requerida por esta disposición del Código, para aquellos artículos que la compañía decide no volver a comprar, la compañía miembro debe haber divulgado claramente y de forma conspicua al vendedor independiente actual o futuro que estos artículos no están sujetos al requerimiento de recompra. Habiendo hecho tal divulgación, el hecho de negarse a recibir la devolución de un artículo, no constituye una violación, siempre que la compañía miembro esté actuando de buena fe y no esté tratando de evadir el requerimiento de recompra.

Esta disposición del Código no se debe considerar como aprobación de planes de mercadeo que proporcionan beneficios financieros a vendedores independientes para la venta de materiales de promoción, soportes o equipos de venta (“herramientas”) producidos por la compañía. Aunque estos materiales pueden ser importantes para ciertos vendedores individuales, el Código requiere que las compañías miembros compensen a sus vendedores independientes principalmente en base a la venta de productos, incluso servicios, comprados por cualquier persona, para uso o consumo actual (Vease la Sección 6 del Código y la disposición aclaratoria que la acompaña) y no para la venta de herramientas. En circunstancias donde un beneficio financiero se provee a vendedores directos individuales como resultado de la venta de materiales de promoción, soportes o equipos (herramientas) de venta, producidos por la compañía, y no existe violación del Código de ningún otro modo, esta Sección requiere que estas herramientas sean recompradas bajo términos comerciales razonables.

b. El Administrador del Código, nombrado a conforme de Sección C.1, después de encontrar que una compañía miembro ha participado en una práctica de reclutamiento falsa, engañosa o fraudulenta puede utilizar cualquier remedio apropiado para asegurar que algún demandante no incurría una pérdida financiera significativa como resultado del comportamiento prohibido, incluye pero no se limite

al requiriendo por parte de la compañía miembro la recompra del inventario, soportes, materiales promocionales comprado por el demandante.

8. Representación de Ingresos

Lo siguiente se considera representaciones de ingresos por este Código.

- (1) Cualquier representación oral, visual o escrito que transmite, expresamente o por implicación:
 - (a) un nivel específico o una gama de ventas reales o potenciales; o
 - (b) ingresos brutos o beneficios, lo que incluyen pero no se limiten a representaciones que expresamente o implícitamente implican que compras de estilo de vida, incluyendo casas, vehículos, vacaciones y demás están relacionados al ingresos ganados.
- (2) Cualquier declaración, representación o situación hipotética desde que un vendedor independiente, prospectivo razonablemente inferirá que él/ella ganaría un nivel mínimo de renta.
- (3) Cualquier gráfica, tabla o calculación matemática demostrando renta posible, ventas reales o potenciales, beneficios brutos o ganancias basados por una combinación de variables.
- (4) Materiales de marketing y publicidad explícitamente que describan o prometen ingresos potenciales o estilos de vida basado en mercancías/materiales;
- (5) Cualquier premio o anuncio de compensación con una descripción de los ingresos previos o futuros de ventas de vendedores, viajes o reuniones, y comisiones, bonificaciones o beneficios, no deben considerar representaciones si no disponen con una indicación de su valor.
 - (a) Compañías miembros deben cumplir, y obligar a sus vendedores independientes también cumplen con las siguientes normas:
 - (i) representaciones de ingresos cifras de ventas debe ser veraz, exacta, y presentado de una manera que no es falsa, dudosa o engañosa
 - (ii) Vendedores independientes reales u prospectivos deben ser proporcionado información suficiente para comprender que:
 - (a) Las ganancias reales pueden variar significativamente y dependen del tiempo cometido, nivel de capacidad y de otros factores;
 - (b) No todo el mundo va a alcanzar el nivel representado de ingresos;
 - (c) Tales cantidades son antes de gastos, en su caso.
 - (iii) Vendedores independientes actuales y prospectivos deben ser proporcionado

por información suficiente que permita una evaluación razonable de la oportunidad de obtener ingresos.

- (iv) Si la comisión de un vendedor independiente específico o bono pagos están incluidos en una representación de ingreso, cualquier distribuciones hechas por esos pagos a los otros en la organización de ventas debe ser divulgada o se deducirá de la figura(s) que se utiliza.
 - (v) Ventas y representaciones de ingresos deben ser documentados y corroborados. Las compañías miembros y su los vendedores independientes deben mantener este documentación y corroboración, haciéndolo disponible al Administrador sobre su solicitud escrito.
 - (vi) Data de toda la industria - incluyendo lo que es producido por DSA - financieros, ingresos o información sobre el rendimiento no se puede utilizar como fuente primaria en la documentación o que justifique o de una compañía miembro representaciones del vendedor independiente. Dicha información puede, sin embargo, ser utilizado de una manera general.
- (b) En la evaluación si una representación ingresos viola esta Sección del Código, el Administrador deberá considerar toda la información pertinente hechos e información, incluyendo pero no limitado a, los factores como se describen en esta sección.

8. Existen muchos precedentes legales en la forma de decisiones de la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission – FTC) que proporcionan una guía sobre el tema de la representación de ingresos. Aunque no constituyen un factor determinante, estos precedentes deben ser usados por el Administrador del Código al hacer éste sus determinaciones sobre la verificación de los reclamos de la compañía miembro en cuanto a ingresos.

En parte, el objetivo de la simple prohibición del Código sobre declaraciones falsas fue de evitar que nuevas empresas con muy poca historia concreta de ingresos derivados de su plan de compensación o compañías establecidas que ensayan o lanzan nuevos planes de compensación, queden indebidamente agobiadas. El enfoque de la prohibición tiene como objetivo requerir que compañías en estas circunstancias deben sólo asegurarse de que su literatura promocional y sus declaraciones públicas indiquen claramente que el plan de compensación es nuevo y que cualquier gráfico,

ilustración y ejemplo de ingreso bajo el plan es sólo de naturaleza posible y no se basa en el desempeño real de ningún individuo.

9. Cantidades Excesivas de Inventario

Una compañía miembro no requerirá ni alentará a que un vendedor independiente compre inventario en cantidades excesivas que sobrepasan irrazonablemente lo que puede volver a vender y/o consumir un vendedor independiente dentro de un plazo razonable de tiempo.

Compañías miembros tomarán medidas claras y razonables para asegurar que los vendedores independientes están consumiendo, usando o revendiendo los productos y servicios que han comprado.

Se considerará una práctica de reclutamiento injusto y engañoso para una compañía miembro o vendedor independiente que requieren o alientan un vendedor independiente de compra de cantidades razonables de inventario o ventas ayudadas. El Administrador puede emplear cualquier apropiada remediar para asegurar cualquier vendedor individual no incurrirá significativa pérdida financiera como resultado de tales comportamientos prohibidos.

9. Véase la Sección aclaratoria 7.a. sobre la carga de inventario.

Esta disposición debe ser interpretada en vista a la admonición reguladora que se deben generar comisiones en base de ventas que no son simplemente incidentales a la compra del derecho de participar en el programa (Véase la Opinión Consultiva en forma de Carta de la FTC a la DSA de 2004). Compañías miembros de venta directa que implementan procedimientos que demuestran que vendedores están comprando el producto para reventa, para su propio uso o consumo (eso es, autoconsumo, consumo personal o consumo interno) o por otros propósitos legítimos, estarán en mejores condiciones para cumplir con los requisitos de la Sección 9. El Código reconoce lo anterior, como una práctica bien aceptada y de larga data en los círculos de venta directa y no prohíbe la compensación basada en la compra hecha por vendedores para uso personal.

Además, el Código no establece estándares o requisitos específicos que un nivel mínimo de ventas se debe hacer fuera y aparte del grupo de vendedores. Se considerará una práctica injusta y engañosa de reclutamiento para una compañía miembro o

vendedor independiente que exigen o fomentan un vendedor independiente para la compra de cantidades razonables de inventario o ayudas de ventas. El Administrador puede emplear cualquier forma remedio adecuado para asegurar que cualquier vendedor individual no incurrirá una pérdida financiera significativa como resultado de tales comportamientos prohibidos.

10. Pago de Honorarios

Ni las compañías miembros ni sus vendedores independientes pedirán que individuos paguen altos honorarios de entrada, de entrenamiento, de franquicia, por materiales promocionales u otros honorarios asociados solamente al derecho de participar en el negocio de la compañía miembro. Cualquier honorario pagado para ser un vendedor independiente debe estar directamente relacionado al valor de los materiales, productos o servicios provistos como intercambio.

10. Altos honorarios de entrada pueden ser un elemento de timos piramidales, en los que se alienta a que individuos paguen altos costos iniciales, sin recibir un producto de valor equivalente. Estos honorarios se tornan en el mecanismo que da ímpetu a la pirámide y pone a los participantes en riesgo de sufrir daños financieros. Algunas leyes estatales tienen requisitos que los honorarios deben ser devueltos, requisitos parecidos a las disposiciones de recompra en la Sección 7.a. del Código. El Código elimina el daño hecho por grandes honorarios irrazonables prohibiéndolos.

El Administrador está autorizado para determinar cuando un honorario es “irrazonable por ser demasiado alto.” Por ejemplo, si se ofrece un reembolso por sólo una porción de un honorario de entrada, para cubrir lo que se describe como el inventario, y no se da o recibe nada por el saldo del honorario de entrada, tal como un programa de entrenamiento, el Administrador del Código puede considerar que aquella parte del honorario de entrada es “irrazonable por ser demasiado alta.” Esta sección del Código confirma la disposición de la Parte B del Código de Responsabilidades y Deberes, que requiere que las compañías presten atención a las violaciones del Sección B en cuanto se refiere a sus vendedores independientes.

11. Entrenamiento y Materiales

a. Compañías miembros deben proporcionar entrenamiento adecuado para facilitar que sus vendedores independientes operen de forma ética.

- b. Compañías miembros prohibirán que sus vendedores independientes comercialicen o requieran la compra por parte de otros de cualquier material incompatible con las políticas y procedimientos de la compañía miembro.
- c. Vendedores independientes que venden materiales promocionales o de entrenamiento aprobados por la compañía miembro, deben:
 - (i) Usar solamente materiales que cumplen con los mismos estándares usados por la compañía miembro;
 - (ii) No hacer de la compra de tales materiales un requisito para que otros vendedores independientes participen en el programa;
 - (iii) Proveer tales materiales a un precio en que materiales parecidos están generalmente disponibles en el mercado, y
 - (iv) Ofrecer una política de devolución por escrito que es la misma que la ofrecida por la compañía miembro que el vendedor independiente representa.
- d. Las compañías miembros deben ser diligente para generar en sus empleados y/o vendedores independientes sobre las obligaciones de las compañías miembros bajo el Código. Ningún miembro suscrito tratará de persuadir, inducir o forzar que un colega viole este Código, y los miembros suscritos por ente están de acuerdo de que el hecho que alguien trate de hacer que otro viole este Código de por sí se considera una violación del mismo.
- e. Vendedores independientes no están sujetos directamente a este Código, pero como condición de su participación en el sistema de distribución de una compañía miembro, se les requiere adherir a las reglas de conducta que cumplen con los estándares de este Código, en virtud de sus vínculos con la compañía miembro con la cual se han afiliado.
- f. Este Código no es una ley, pero sus obligaciones requieren que las compañías miembro y sus vendedores independientes exhiban un nivel de conducta ética consistente con las disposiciones de los requisitos jurídicos existentes. El incumplimiento con respecto a este Código no crea responsabilidades u obligaciones civiles. Cuando la compañía deja de ser miembro de DSA, ésta no tiene la obligación de cumplir con este Código. Sin embargo, las disposiciones de este Código siguen siendo aplicables a acontecimientos o transacciones que ocurrieron durante el plazo en que la compañía fue miembro de DSA.

B. Responsabilidades y Deberes

1. Investigación oportuna y Se prohíbe usar el argumento de contratista independiente” como defensa

- a. Compañías miembros establecerán, anunciarán e implementarán procedimientos para asegurar la resolución pronta de todas las quejas.
- b. En el caso de que algún consumidor se queje que el vendedor independiente que le ofreció a venta los productos o servicios de una compañía miembro se ha conducido inapropiadamente durante el curso de la presentación del producto o servicios, la compañía miembro investigará en seguida la queja y tomará las medidas que considere apropiadas y necesarias bajo las circunstancias para rectificar los errores que según los hallazgos de su investigación se han cometido.
- c. Las compañías miembros se considerarán responsables de las violaciones del Código, cuando el Administrador descubre, que ha habido una violación del Código, después de considerar todos los hechos. Para propósitos de este Código, y con el fin de fomentar la protección del consumidor, las compañías miembros voluntariamente no recurrirán a la defensa, contra alegatos de que se ha violado el Código, que el vendedor es un contratista independiente, y que es él quien distribuye los productos o servicios bajo la marca registrada o nombre comercial de las mismas. Sin embargo, no se debe interpretar que al tomar tal acción, las compañías renuncian al derecho de recurrir a esa defensa bajo cualquier otra circunstancia.

2. Requisito de Dar Publicidad al Código

- a. Todas las compañías miembros deben dar publicidad al Código de Ética y el proceso por presentar una queja informando a sus vendedores y consumidores. Como mínimo, las compañías miembros deben tomar una de las siguientes medidas:
 - (i) Incluir en el sitio web de la compañía el Código de Ética de DSA, explicando paso por paso cómo se debe presentar una queja;
 - (ii) Incluir un enlace entre el sitio web de la compañía y la página web del Código de Ética de DSA que menciona el proceso de presentar una queja;
 - (iii) Incluir el Código de Ética de la compañía, en su sitio web con mención aparte, o un enlace sobre el proceso de presentar una queja; o en su proceder para querellantes; o con una explicación de cómo un querellante puede presentar una apelación al Administrador del Código DSA, en caso que el querellante no esté satisfecho con la solución obtenida bajo el código de la compañía; o en su proceder para querellantes, refiriéndose al sitio web del Código de Ética de DSA.

- b. Todas las compañías miembros, después de someter su programa, al pagar su cuota, deben declarar anualmente que el programa sigue siendo efectivo o indicar si ha habido algún cambio.

a. El enlace debe ser claro y conspicuo. El enlace en el sitio web de la compañía se debe ubicar prominentemente para que sea visible y accesible a vendedores y consumidores; las compañías deben colocar el enlace en la página web que vendedores y consumidores suelen acceder más comúnmente. También es ideal incluir una declaración, tal como, “Con orgullo anunciamos que somos miembros de la Asociación de Venta Directa (Direct Selling Association—DSA). Para ver el Código de Ética que obedecemos hagan clic aquí.” Y “Para presentar una queja, por favor contacte con nosotros en [correo electrónico de la compañía miembro y / o número de teléfono]. Si usted es insatisfecho con la resolución, usted puede escalar su queja a DSA haciendo clic aquí “, también son ideales. Las compañías miembros deberían vincular específicamente a www.dsa.org/consumerprotection/Code y www.dsa.org/consumerprotection/filing-a-code-complaint.

3. Oficial Responsable del Código

Se requiere que cada compañía miembro, tanto actual como pendiente, nombre un Oficial Responsable del Código DSA. El mismo es responsable de facilitar el cumplimiento del Código por parte de su compañía y de responder a las investigaciones del Administrador nombrado a conforme de Sección C.1. Tal oficial servirá como el contacto principal de la compañía miembro encargado de comunicar los principios del Código de Ética a sus vendedores independientes, empleados, clientes y el público en general.

4. Efecto Extraterritorial

Cada compañía miembro debe cumplir con el Código de Conducta de la Federación Mundial de la Asociación de Venta Directa (World Federation of Direct Selling Associations--WFDSA) con respecto a actividades de venta directa efectuadas en el exterior, en la medida en que el Código WFDSA no sea incompatible con las leyes de los EE.UU., a menos que tales actividades se encuentren bajo la jurisdicción del código de conducta de la DSA de otro país al cual la compañía miembro también pertenece.

C. Administración

1. Interpretación y Ejecución

La Junta de Directores de la Asociación de Venta Directa (DSA) nombrará un Administrador del Código “Administrador” que servirá durante un plazo fijo

establecido por la Junta antes de su nombramiento. La Junta tendrá la facultad de despedir al Administrador sólo con motivo suficiente. La Junta dará al administrador suficiente autoridad para permitir que el mismo enfrente debidamente las responsabilidades que le han sido confiadas bajo este Código. El Administrador será responsable directamente y solamente a la Junta.

2. Administrador del Código

- a. El Administrador debe ser una persona de integridad reconocida, que conoce bien a la industria, y cuya importancia inspira respeto en la industria y en el público. El mismo nombrará un personal adecuado y competente para que le ayude a encarar sus obligaciones. Durante su gerencia ni el Administrador ni cualquier miembro de su personal puede ser oficial, director, empleado o inversor de cualquier ente miembro o afiliado de la DSA. El Administrador divulgará todas las acciones que tiene en una compañía miembro antes de ser nombrado y también divulgará toda compra subsiguiente de tales acciones a la Junta de Directores. El Administrador también tendrá los mismos derechos de indemnificación como los que gozan los Directores y Oficiales bajo los estatutos de DSA.
- b. El Administrador establecerá, anunciará e implementará procedimientos transparentes para el manejo de quejas para asegurar que todas ellas se resuelvan oportunamente.
- c. El Administrador, de acuerdo a los reglamentos establecidos por la Junta de Directores, según aquí previstos, oír y determinará todas las denuncias contra los miembros suscritos al mismo, dando a los miembros o personas la oportunidad que se los oiga por completo. El Administrador tendrá el poder de originar procesos, y tendrá en todo momento la cooperación completa de todos los miembros.

3. Procedimiento

- a. El Administrador tendría todo el conjunto a determinar si ha ocurrido una violación del Código. El Administrador responderá lo antes posible a todas las indagaciones relacionadas al Código y su aplicación, y, cuando sea apropiado, puede sugerir, para la consideración de la Junta de Directores, nuevas modificaciones o nuevas implementaciones para que el Código sea más efectivo.
- b. Si, a juicio del Administrador, alguna queja esté fuera de la experiencia o recursos del mismo, éste puede renunciar al ejercicio de su jurisdicción y puede, recomendar que el querellante se dirija a otro foro al cual puede dirigir su queja.

c. El Administrador, puede mantener y mejorar todas las relaciones con Better Business Bureaus (Oficinas de Mejores Prácticas Comerciales) y otras organizaciones, tanto privadas como públicas, con vista a mejorar las relaciones de la industria con el público y recibir datos a partir de tales organizaciones con respecto a las actividades de venta de la industria.

D. Cumplimiento del Código de Ética de DSA

1. Cuando se recibe una queja

Cuando se recibe una queja auténtica de parte de un consumidor de buena fe o cuando el Administrador tiene motivo de creer que un miembro ha violado el Código de Ética, el Administrador enviará una copia de la queja, si la hubiere, al miembro acusado junto con una carta propia notificando al miembro que se ha entablado una investigación preliminar de una posible violación específica, según la Sección 3, solicitando la cooperación del miembro para que le suministre los datos, documentación y aclaración necesarios. Si la investigación del Administrador no se basa en una queja escrita, entonces el mismo proveerá una notificación por escrito, explicando en qué se basa su motivo de creer que ha ocurrido una violación. Además, el Administrador del Código honorará todo pedido hecho por la parte querellante que su identidad sea tratada con confidencialidad.

2. Cooperación con el Administrador del Código

Si un miembro se niega a cooperar con el Administrador y a suministrarle los datos, documentación, el Administrador enviará al compañía miembro por correo registrado una notificación otorgando a este último la oportunidad de aparecer ante el Panel de Revisión de Apelaciones, a una fecha dada, para indicar por qué no se debe terminar su participación como miembro de la Asociación de Venta Directa. Si el miembro se niega a cooperar con el Administrador o a solicitar que el Panel de Revisión de Apelaciones revise sus conclusiones, es posible que la Junta de Directores de DSA, vote para terminar su participación como miembro de la asociación.

3. Investigación y Procedimiento de Disposición

a. El Administrador efectuará una investigación preliminar, haciendo los contactos investigativos necesarios para llegar a una decisión bien informada sobre el alegato de violación del Código. Si el Administrador determina, después de una investigación informal que no es necesario tomar otras medidas o que el alegato de violación no tiene mérito, se pondrá fin a toda subsiguiente

investigación y acción administrativa sobre el tema y la parte querellante recibirá una notificación al respecto.

- b. El Administrador puede remediar, a su criterio, el alegato de violación del Código mediante una comunicación informal, oral y escrita con la compañía miembro delatada.
- c. Si el Administrador determina que violaciones aparentes son de naturaleza, alcance o frecuencia, con miras al mejor interés de los consumidores, DSA y la industria de venta directa, entonces notificará al miembro cuál es su decisión, y qué razonamiento y hechos dieron lugar a la misma, además de la naturaleza de la corrección que debe ser efectuada. La notificación del Administrador ofrecerá al miembro la oportunidad de aceptar voluntariamente las medidas correctivas sugeridas sin tener que aparecer a una audiencia según la Sección E.1. Si el miembro desea resolver el asunto de este asunto, deberá avisar al Administrador por escrito dentro de 20 días. La carta que la compañía miembro envía al Administrador puede indicar que el hecho que está dispuesta a consentir no constituye una admisión o creencia de su parte que hubo una violación del Código.

4. Panel de Revisión de Apelaciones

Si una compañía miembro ha presentado una solicitud de reconsideración de conformidad Sección D.2. o una apelación de medidas correctivas del Administrador a conforme a la Sección D.3., un Panel de Revisión de Apelaciones que consiste de tres representantes de las compañías miembros activos serán seleccionados por el Comisión Delegada del Consejo de Administración de la DSA dentro de 20 calendario día. Las tres compañías miembros serán seleccionados de manera que representa una sección transversal de la industria. Cuando sea posible, ninguna de los tres deberá vender un producto que compite específicamente con la compañía miembro que busca el Panel de Revisión de Apelaciones (en adelante, “El apelante”), y todos los esfuerzos se harán para evitar conflictos en seleccionar el panel. Si por cualquier razón, un miembro del Grupo Especial no puede cumplir con sus funciones, el Presidente de la Junta de DSA puede reemplazar esa persona con una nueva cita. Los representantes sirviendo en el Panel de Revisión de Apelaciones durante su tiempo en el Panel de tener los mismos derechos de indemnización de los directores y funcionarios por los estatutos de la DSA.

5. Procedimiento para la Revisión de Apelaciones

a. Una compañía miembro debe hacer una solicitud para convocar una Apelaciones Revise Panel por escrito al Administrador dentro de los 20

días naturales de notificación del administrador de la insuficiencia de la compañía miembro para cumplir o medidas correctivas recomendadas por el Administrador. dentro de las 10 días naturales siguientes a la recepción de la solicitud, el Administrador notificará el Presidente de la Junta de DSA. El Comité Ejecutivo entonces vendrá seleccione el panel de tres personas como se establece en la Sección D.4.

- b. Apenas seleccionado el panel, el Administrador informará al Recurrente cuáles son los nombres de los participantes del mismo, incluso el nombre del que lo preside. Dentro de 14 días de tal notificación, el Administrador enviará una copia de la Queja, todos los documentos pertinentes, junto con una explicación de los motivos en qué se basa su decisión de imponer medidas correctivas, a todos los participantes en el panel con copia al Recurrente. Una vez que haya recibido tal información, el Recurrente tendrá 14 días para presentar al panel las razones por las cuales las medidas correctivas no se deben imponer, junto con cualquier documento adicional pertinente. Copias de tal información también deben ser enviadas al Administrador.
- c. Una vez que los datos del Administrador y de la compañía miembro hayan sido recibidos por los participantes del panel, éste debe completar su examen dentro de 30 días naturales o tan pronto como sea posible. Si la revisión se refiere a si la pertenencia de la demandante en el DSA debe darse por concluido, el Panel decidirá si el fracaso de la compañía miembro de trabajar con el Administrador justifica la suspensión o terminación de la membresía de la demandante en el DSA. Si la revisión se refiere a la acción correctiva sugerida por el Administrador, el panel debe decidir si la decisión del Administrador de imponer medidas correctivas fue razonable en vista de todos los hechos y circunstancias involucrados y debe, o confirmar la decisión del Administrador, o revocarla, o imponer una sanción menor según Sección E. El panel podrá ponerse en contacto con el Administrador y el Recurrente y cualquier otra persona que sea testigo pertinente a la queja, según lo considere apropiado. La decisión del panel es definitiva, y debe ser comunicada oportunamente, tanto al Administrador como al Recurrente. Los costos de la apelación, tal como los costos de fotocopias, teléfonos, facsímiles y correo corren por cuenta del Recurrente.

E. Poderes del Administrador

1. Remedios

El Administrador que determine, conforme a la investigación provista en la Parte D, 3, que el miembro

delatado ha cometido una o varias violaciones del Código de Ética, tiene el poder de recomendar a la compañía miembro acusado, remedios apropiados, sea individual o simultáneamente lo que incluye pero no se limite a lo siguiente:

- a. Restitución completa al querellante de las sumas que éste pagó por los productos del miembro acusado, que fueron asunto de la queja bajo el Código;
- b. Reemplazo o reparación del producto del miembro acusado, la venta del cual dio raíz a la queja bajo el Código;
- c. Pago de una contribución voluntaria a un fondo especial de contribuciones que será usado para propósitos publicitarios para diseminar el Código y datos pertinentes. La gama de tales contribuciones puede elevarse a \$1,000 por violación del Código.
- d. Sumisión al Administrador un cometido por escrito de cumplir con el Código de Ética en futuras transacciones y de ejercer la debida diligencia para asegurar que no habrán repeticiones de las prácticas que dieron raíz a la queja bajo el Código.
- e. Cancelación de las órdenes, devuelvan los productos comprados, cancelen o terminen las relaciones contractuales con el vendedor independiente u otros remedios.

2. Cierre del Caso

Una vez que haya determinado que se han cumplido todos los remedios impuestos en un caso en particular, el Administrador debe ser considerado como cerrado.

3. Cumplimiento Denegado

Si una compañía miembro se niega a cumplir voluntariamente con cualquier remedio que impone el Administrador, y no solicita revisión por parte del Panel de Revisión de Apelaciones, la Junta de Directores de DSA, o parte nombrada de la misma, puede decidir que se debe suspender al miembro o terminar su posición como miembro de la Asociación.

4. Solicitud de Readmisión después de una Suspensión o Terminación

Si la Junta de Directores, o un grupo designado de lo mismo, suspende o termina una compañía miembro de conformidad con las disposiciones de este Código, el DSA notificará a la compañía miembro de una decisión de este tipo por correo certificado. Una compañía miembro suspendido, después de al menos 90 días naturales día siguiente al aviso, y una compañía miembro de terminado, después de al menos un año después de que la notificación , podrán solicitar la oportunidad tener su suspensión o terminación revisado por una Revisión de Apelaciones Panel , que

puede, a su discreción recomendar que la Junta de Directores reinstaurar membresía.

5. Referencia a una Agencia Estatal o Federal

En el caso de una compañía miembro se ha suspendido o cancelado por el Consejo de Administración, o parte designada del mismo DSA, de conformidad con las disposiciones de este Código, el DSA informarán a la Comisión Federal de Comercio (“FTC”) de dicha suspensión o terminación y deberá, si así lo solicita la FTC, presentar toda información útil sobre la base para la suspensión o terminación.

F. Restricciones

1. Consulta con Terceros

En ningún momento durante la investigación y audiencia de cargos contra un miembro, debe el Administrador, o miembro del Panel de Revisión de Apelaciones, consultar a ninguna persona sobre algún alegato de violación del Código, con excepción de lo que se dispone en este documento y según sea necesario para conducir la investigación y celebrar la audiencia. En ningún momento durante la investigación o audiencia de cargos, debe el Administrador o miembro del Panel de Revisión de Apelaciones consultar a un competidor del miembro que se alega ha violado el Código, a menos que sea necesario llamar a un competidor para aclarar los hechos, en cuyo caso la consulta con el competidor se hará con el único propósito de discutir los hechos. En ningún momento podrá un competidor participar en la disposición de un asunto por parte del Administrador o Panel de Revisión de Apelaciones.

2. Documentos

A solicitud del Administrador para cualquier compañía miembro, todos documentos directamente relacionados con una presunta violación se entregarán al Administrador. Cualquier información que se identifica como propietario por la parte que la producción se llevará a cabo en la confianza. Siempre que el Administrador, ya sea por su propia determinación o en virtud de una decisión de un Panel de Revisión de Apelaciones, se cierra una investigación, toda documentos o bien deberán ser destruidos o devueltos, que se consideren apropiarse por el Administrador, salvo en la medida necesaria para la defensa de un desafío legal al Administrador de Apelaciones o de la opinión El manejo del panel de un asunto, o para la presentación de los datos pertinentes relativos a una queja a una agencia local, estatal o federal. En ningún momento durante el procedimiento previsto en este Código deberá Administrador o un miembro de un Panel de Revisión de Apelaciones

de forma unilateral o mediante la emisión DSA un comunicado de prensa en relación con las denuncias o conclusiones de una violación de la Código menos que sea autorizado expresamente para ello por el Comité Ejecutivo de la Junta de Directores de la DSA.

3. Miembros Pendientes de DSA

Nada en la sección F impedirá que el administrador de notificar, por lo su discreción, los miembros del personal DSA de un supuesto violaciones del Código que han llegado a su conocimiento y que puede tener relación con las calificaciones de una compañía miembro pendiente para ser miembro activo.

4. Informes Públicos del Código de Ética Quejas y Esfuerzos de Cumplimiento por Compañías Miembros

El Administrador podrá emitir informes periódicos sobre el Código de Ética cumplimiento incluyendo la divulgación de los números y tipos de quejas así como los esfuerzos de la compañía de condicionalidad. La emisión de estos informes no identificará quejas individuales.

G. Renuncia

Renuncia a la posición de miembro por parte de una compañía acusada antes de completar los procedimientos establecidos bajo este Código no justifica terminación de los mismos, y una determinación de si existe una violación del Código será tomada por el Administrador a su juicio, sin tomar en cuenta si la compañía acusada sigue siendo miembro de la Asociación o participa en procesos por resolver la queja.

H. Enmiendas

Este Código puede ser enmendado mediante el voto de dos tercios de los miembros de la Junta de Directores.

Según fue adoptado El 15 de junio de 1970

Según fue enmendado El 8 de diciembre 2015.

Zurvita®