



ESTADOS UNIDOS

POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS

JULIO 2016

Total Life Changes

Total Life Changes LLC ("TLC") es una compañía de venta directa dedicada a brindar productos y servicios de calidad a través de un negocio desde casa. En TLC estamos orgullosos de nuestra integridad en el trato hacia nuestros Clientes y Distribuidores Independientes. Ofrecemos un plan de compensación basado en las ventas de nuestros productos a consumidores finales y aquellos que desean ayudar a promocionar y vender nuestros productos también pueden ser recompensados bajo este plan. En TLC evitamos el sobreabastecimiento y nunca le exigiremos realizar grandes compras. Todos los Distribuidores, también llamados Propietarios de Negocios Independientes (IBOS) deben estar de acuerdo en conducirse con honestidad e integridad en la promoción y distribución de su negocio TLC. Esto incluye respetar los términos y condiciones del Acuerdo de Distribuidor, cumplir con las Políticas y Procedimientos que se enumeran a continuación y obedecer los requisitos y las condiciones del Plan de Compensación, tal y como existen actualmente y los cuales de ser necesario pueden ser modificados por Total Life Changes.

TABLA DE CONTENIDOS

Sección 1 - Introducción

- Propósito
- Conducta
- Políticas y Procedimientos Incorporados Por Referencia
- Modificaciones, Revisiones y Cambios
- Retrasos
- Divisibilidad
- Renuncia

Sección 2 Al convertirse en un Propietario de Negocio Independiente TLC

- 2.1 Al convertirse en un Propietario de Negocio Independiente TLC

2.2 Mantenerse como un Propietario de Negocio Independiente

Sección 3 - Como opera la Distribución en TLC

- 3.1 Estado de Contratista Independiente
- 3.2 Enrolamiento
- 3.3 Entidades Empresariales
- 3.4 Menores de Edad
- 3.5 Limitaciones por Hogar
- 3.6 Acciones de los miembros del hogar e individuos afiliados
- 3.7 Co-Solicitantes afiliados
- 3.8 Roll Up
- 3.9 Venta, Transferencia o Concesión
- 3.10 Separación debido a divorcio o disolución
- 3.11 Sucesión
- 3.12 Gastos

Sección 4 - Responsabilidades de un Propietario de Negocio Independiente (IBO)

- 4.1 Mantener la información precisa con TLC
- 4.2 Mantener la comunicación con su organización
- 4.3 No Denigración
- 4.4 Información sobre las políticas de violación
- 4.5 Estatus de la compañía
- 4.6 Información Personal
- 4.7 Información Confidencial

Sección 5 - Conflictos de Interés

- 5.1 Participación en otras empresas de Venta Directa (Multinivel)
- 5.2 No-solicitud
- 5.3 Dirigirse a otros vendedores
- 5.4 Patrocinio Cruzado
- 5.5 Bonos de compra y acumulación

Sección 6-Comunicación y Confidencialidad dentro de TLC

- 6.1 Actividad de la Organización (Reportes de la Genealogía o Red)
- 6.2 Comunicación Opt-in (autorización de un individuo necesaria para recibir comunicaciones por email de una empresa en particular)
- 6.3 Uso y consentimiento de contenido mediático.

Sección 7 -Publicidad y Promoción

- 7.1 Generalidades
- 7.2 Marcas Comerciales y material con derechos de autor
- 7.3 Identificación como Propietario de Negocio Independiente
- 7.4 Sitios Web de los Propietarios de Negocios Independientes
- 7.5 Correos Electrónicos y publicidad electrónica
- 7.6 Anuncio en línea o clasificados
- 7.7 Sitios de subastas en línea
- 7.8 Venta en línea
- 7.9 Banners publicitarios
- 7.10 Vinculación con correos no deseados
- 7.11 Publicar información en medios digitales
- 7.12 Afirmaciones sobre productos

- 7.13 Afirmaciones sobre ingresos
- 7.14 Precio del Producto
- 7.15 Re-empaque
- 7.16 Utilizar el nombre o imagen de una celebridad
- 7.17 Comité de consultoría científica y otros comités.
- 7.18 Marketing Internacional
- 7.19 Marketing Internacional para los países en proceso de apertura.
- 7.20 Telemarketing
- 7.21 Correos no deseados
- 7.22 Propiedad intelectual de terceros
- 7.23 Privacidad
- 7.24 Medios de Comunicación
- 7.25 Redes Sociales
- 7.26 Otros usos del internet
- 7.27 Publicidad o promoción prohibida
- 7.28 Reventa en otros países o jurisdicciones
- 7.29 Publicaciones negativas en línea
- 7.30 Aprobación implícita o refrendo.

Sección 8 - Ventas

- 8.1 Establecimientos Comerciales (Outlets)
- 8.2 Ferias y exposiciones
- 8.3 Inventario

Sección 9 - Bonos y Comisiones

- 9.1 Calificaciones
- 9.2 Procesamiento de Cheques
- 9.3 Reemplazo de Cheques
- 9.4 Ajustes y recuperación retroactiva
- 9.5 Comisiones sin reclamar
- 9.6 Incentivos, viajes de incentivos y premios
- 9.7 "Regla del 70 %"
- 9.8 Regla de los clientes minoristas

Sección 10 - Órdenes de Producto

- 10.1 Compra de Productos
- 10.2 Políticas Generales de pedidos
- 10.3 Envíos y Órdenes Pendientes
- 10.4 Confirmación de Envío
- 10.5 Pago a clientes
- 10.6 Fondos Insuficientes
- 10.7 Uso de tarjeta de créditos de terceros
- 10.8 Impuestos sobre la Venta

Sección 11 - Devolución de Productos

- 11.1 Garantía de productos
- 11.2 Inventario y Recompra
- 11.3 Excepciones

Sección 12 - Generalidades

- 12.1 Identificación
- 12.2 Impuestos sobre la renta
- 12.3 Búsqueda de Seguro Comercial o de Negocios

- 12.4 Cobertura de Responsabilidades del Producto
- 12.5 Reglas locales, Leyes, Decretos o Regulaciones
- 12.6 Indemnización
- 12.7 Exclusión de Daños
- 12.8 Errores y Cuestionamientos

Sección 13 - Procedimientos de Resolución

- 13.1 Acción Disciplinaria de un Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente)
- 13.2 Cambio de Patrocinador (Afiliador/Enrolador)
- 13.3 Cambio de Colocación
- 13.4 Arbitraje (Conciliación)
- 13.5 Acciones de Grupo o Demandas de Conciliación
- 13.6 Medidas Cautelares
- 13.7 Gastos de Abogado
- 13.8 Jurisdicción y Competencia
- 13.9 Leyes Gubernamentales Vigentes
- 13.10 Plazo de Prescripción

Sección 14 - Inactividad y Terminación

- 14.1 Cancelación/Terminación
- 14.2 No Renovación
- 14.3 Terminación debido a inactividad
- 14.3 Terminación Involuntaria
- 14.4 Cancelación Voluntaria

Sección 15 - Definiciones

Sección 1 Introducción

1.1 Propósito

Total Life Changes, LLC ha desarrollado estas Políticas y Procedimientos, este documento conocido también como Manual del Distribuidor, tiene el objetivo de guiar a los Propietarios de Negocios independientes (Distribuidores) en la promoción exitosa de los productos y servicios de Total Life Changes. Estas Políticas y Procedimientos ayudarán a proporcionar los siguientes beneficios:

- 1) Proteger los derechos de todos los Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores) ofreciéndoles directrices y un marco dentro del cual cada Distribuidor puede trabajar de manera ética, eficaz y segura.
- 2) Proporcionar igualdad en las condiciones y en el nivel de oportunidad para todos los Propietarios de Negocios Independientes. Todos los Distribuidores serán tratados de manera justa, razonable y profesional.
- 3) Definir claramente la relación entre Total Life Changes y sus Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores).
- 4) Informar a los Distribuidores sobre las cuestiones de cumplimiento y requisitos reglamentarios. Total Life Changes requiere que todo Propietario de Negocio Independiente (Distribuidor) entienda y cumpla con estas Políticas y Procedimientos para trabajar juntos en la promoción de los productos y la oportunidad que Total Life Changes ofrece. Por supuesto, si cualquier Distribuidor tiene alguna pregunta con respecto a las Políticas y Procedimientos, puede comunicarse con TLC para su aclaración.

TLC aplicará estas Políticas y Procedimientos de manera justa y equitativa a todos los Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores) y entiende que puede haber ciertos casos que requieren

consideración especial. Cualquier excepción o circunstancia atenuante será determinada por TLC, bajo completa discreción y no será aplicada de forma automática en cualquier otra situación al menos que la política o procedimiento aplicable sea modificado o alterado oficialmente

1.2 Conducta

Independientemente de las políticas y procedimientos específicos establecidos, todos los Distribuidores de TLC deben comportarse y dirigirse de manera honesta, ética, moral y profesionalmente con respecto a su negocio TLC y a las actividades de promoción y venta del mismo. Ningún Distribuidor puede tomar acción con respecto a TLC o que afecte a TLC, si no es únicamente lo acordado en su Acuerdo como Distribuidor. Ninguna conducta que impacte de forma negativa a TLC será permitida. TLC no tolerará ningún tipo de presión, tácticas de venta o el uso de declaraciones o afirmaciones engañosas, confusas, falsas o exageradas con respecto a la compañía en sí, sus productos y servicios.

1.3 Políticas y Procedimientos Incorporados como Referencia

Estas Políticas y Procedimientos presentadas en este documento y modificadas de vez en cuando bajo la completa discreción de Total Life Changes, LLC ("Total Life Changes®" o la "Compañía" o "TLC") están incorporadas y constituyen una parte integral del Acuerdo entre Total Life Changes y sus Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores). A lo largo de este documento de Políticas y Procedimientos, cuando se utiliza el término "Acuerdo", se refiere colectivamente al Acuerdo de los Propietarios de Negocios Independiente (Distribuidores) sus términos y condiciones, Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de Total Life Changes. Estos documentos están incorporados como referencia en el Contrato de Total Life Changes con los Distribuidores. Es responsabilidad de cada Distribuidor, leer, comprender, respetar y asegurarse de que lo entienden y están operando bajo la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos. Al inscribir a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Patrocinador (Enrolador-Patrocinador como se define más adelante) proporcionar la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de Total Life Changes (este procedimiento se puede realizar visitando nuestra página web) antes de que el solicitante ejecute su Acuerdo como Propietario de Negocio Independiente.

1.4 Modificaciones, Revisiones y Cambios

Con el fin de garantizar que Total Life Changes está siempre en cumplimiento de las leyes federales, estatales o locales, y que es capaz de adaptarse a los cambios o evolución de los entornos de negocio y mercados, TLC se reserva el derecho, bajo su completa discreción, de modificar, revisar o modificar el Acuerdo de Distribuidor (incluyendo, sin limitación, el Acuerdo de Propietarios de Negocios Independientes, Términos y Condiciones, Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación) además de sus precios y oferta de productos. TLC notificará a los Distribuidores sobre cualquier modificación, cambio o revisión de la página web corporativa. La versión más reciente siempre será publicada en www.TotalLifeChanges.com u otro sitio web correspondiente que haya sido anunciado. Es responsabilidad de todos los Distribuidores revisar periódicamente el sitio web de la empresa, así como estar al corriente de todas las notificaciones que se emitan a través de los diversos medios de comunicación entre TLC y los Distribuidores. Cuando un Distribuidor utiliza cualquier sitio web, producto o servicio relacionado con TLC, así como cualquier retribución dentro del Plan de Compensación, está indicando que acepta y está de acuerdo con las modificaciones, revisiones o cambios publicados. Un Distribuidor que no esté pendiente de las modificaciones o que no desee estar vinculado a TLC, debe renunciar y no será capaz de llevar a cabo cualquier negocio TLC.

1.5 Retrasos

TLC no será responsable de los retrasos o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando su desempeño sea comercialmente inviable (imposible de realizar) debido a circunstancias fuera de su control. Esto incluye: huelgas, dificultades laborales, catástrofes, mal tiempo, disturbios, guerra, incendio,

muerte, recorte de personal, falta de disponibilidad de una fuente de abastecimiento, decretos u órdenes gubernamentales.

1.6 Divisibilidad

Si alguna de las disposiciones del Acuerdo como Distribuidor o de estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual, o modificada, resulta inválida o inaplicable por cualquier razón, sólo la parte no válida o no aplicable de la disposición será separada y sólo en la jurisdicción que lo requiera. Los términos y disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si dicha disposición no válida nunca hubiera formado parte del Acuerdo o de estas Políticas y Procedimientos.

1.7 Renuncia

En cualquier momento TLC se reserva el derecho de exigir el cumplimiento de todos los términos y condiciones incluidos en el Acuerdo como Distribuidor y las Políticas y Procedimientos. Por ningún motivo TLC dejará de ejercer cualquier derecho o poder en virtud del Acuerdo, para insistir en que un Distribuidor cumpla estrictamente cualquier obligación o disposición de este Acuerdo. La renuncia por parte de Total Life Changes solo puede efectuarse por escrito por un oficial autorizado de la Compañía. La renuncia de TLC a cualquier incumplimiento realizado por un Distribuidor, no debe afectar o perjudicar los derechos de Total Life Changes con respecto a cualquier incumplimiento posterior y de ninguna manera afectará los derechos y obligaciones de cualquier otro Distribuidor. En el caso de que exista una demora u omisión por parte de Total Life Changes para ejercer cualquier derecho, esta tampoco debe afectar ningún incumplimiento posterior. La existencia de cualquier reclamo por parte de un Distribuidor en contra de Total Life Changes, no constituirá el término o disposición del Acuerdo.

Sección 2

Al convertirse en un Propietario de Negocio Independiente (Distribuidor)

2.1 Al convertirse en un Propietario de Negocio Independiente de TLC (Distribuidor)

Para convertirse en un Propietario de Negocio Independiente de TLC, usted debe tener mínimo 18 años de edad o la mayoría de edad legal en el estado, país o jurisdicción que resida y debe ser legalmente capaz de firmar un contrato. A medida que TLC se expande, usted debe estar legalmente autorizado para obtener ingresos en los Estados Unidos o en el país o jurisdicción correspondiente que tenga la intención de hacer negocio. Debe llenar y presentar a TLC, un Acuerdo de Propietario de Negocio Independiente válido, completo y preciso, ya sea en línea o en papel, esta aplicación debe ser aceptada bajo completa discreción por parte de TLC. El Distribuidor debe proporcionar toda la información solicitada, incluyendo su número de seguro social o su número de identificación fiscal, ambos válidos. Es posible que usted no esté interesado económicamente en tener más de una distribución. En el caso de los Matrimonios (Esposo-Esposa) sólo se les permite tener una distribución entre ellos a menos que sigan el procedimiento para Matrimonios, el cual consiste en tener Distribuciones separadas, como se explica posteriormente en estas Políticas y Procedimientos. Una entidad de negocio válidamente formada puede convertirse en un Distribuidor, siempre que se pueda presentar la documentación solicitada por TLC. Un individuo no puede participar en varias distribuciones, a través del uso de entidades comerciales. No se permiten los Distribuidores "fantasmas" (falsos distribuidores configurados para mantener una posición en la organización o red).

2.2 Manteniéndose como un Propietario de Negocio Independiente de TLC (Distribuidor)

Con el fin de seguir siendo un Distribuidor de TLC y mantenerse en buenos términos con la compañía, usted debe cumplir con todos los términos, condiciones, políticas, procedimientos, normas, reglamentos, requisitos y calificaciones existentes. Esto incluye el cumplimiento de la política de renovación que aplica y se solicita al final de su período de Distribución. El plazo inicial para su Distribución es de un período de un año. Sólo se deben realizar negocios TLC en jurisdicciones en las que se permita legalmente hacerlo. Además, debe cumplir con las leyes, códigos, normas, reglamentos y estatutos que puedan estar vigentes en cualquier jurisdicción en la que reside o realiza su negocio TLC. Su conducta o la conducta

de cualquier persona que actúe a favor o en su nombre no debe resultar en ningún tipo de descalificación o significar ningún daño para TLC o cualquier persona o entidad asociada. Se prohíbe bajo cualquier circunstancia que un Distribuidor de TLC, hable mal, menosprecie o desacredite a TLC, sus productos y servicios, o a cualquier persona o entidades asociadas, cualquier propietario, director, empleado, agente o distribuidor independiente. Cualquier distribución que exista por razones perjudiciales para TLC o el Plan de Compensación, incluyendo, manipular el plan de compensación, puede resultar en una suspensión o terminación bajo completa discreción de TLC.

Sección 3

Funcionamiento Apropriado de una Distribución con TLC.

3.1 Estado de Contratista Independiente

Todos los Distribuidores de TLC, independientemente de su rango o nivel dentro del plan de compensación, son contratistas independientes. No hay franquicias, territorios exclusivos, distribuciones exclusivas, asociaciones, empresas conjuntas o alianzas estratégicas creadas entre cualquier Distribuidor de la compañía y TLC. Todos los Distribuidores tienen la misma oportunidad de construir su negocio independiente, en base a la ética de su trabajo, las horas invertidas en la promoción de su negocio, la dedicación en la construcción de su negocio, etc. Cada Distribuidor Independiente será responsable del pago de cualquiera y todas las regulaciones locales, estatales o federales, impuestos o tasas, incluyendo, impuestos sobre la renta, seguro social y los impuestos por cuenta propia. Los Distribuidores de TLC no tienen derecho a los beneficios del trabajador (empleado por TLC) esto incluye prestaciones por desempleo, compensación del trabajador o salario mínimo. Todo los Distribuidores de TLC son responsables de sus propios honorarios, costos, gastos, equipos, herramientas o lo que se utilice o necesite para la construcción y promoción de su negocio TLC. Ningún Distribuidor de TLC puede unir a TLC o cualquier persona o entidad asociada en ningún contrato o acuerdo, nadie puede implicar que el Distribuidor está actuando a favor o en nombre de la entidad corporativa. Además, ningún Distribuidor debe ponerse en contacto con ningún medio de comunicación, o buscar a los medios de comunicación o figurar en cualquier medio de comunicación en nombre de TLC, a menos que sea solicitado por TLC o aprobado por escrito. Todos los Distribuidores se deben identificar adecuadamente a sí mismos como contratistas independientes cuando realizan sus negocios. Queda prohibida cualquier conducta o comportamiento que implique una relación corporativa confusa o engañosa respecto a categoría de contratista independiente de un Distribuidor.

3.2 Inscripción (Afilación)

Todos los nuevos Distribuidores con Total Life Changes deben ser referidos o afiliados por un Distribuidor de TLC existente y esa afiliación personal debe tenerse en cuenta durante el proceso de inscripción del nuevo Distribuidor, ya sea en línea o de otra forma. Es responsabilidad de cada Distribuidor garantizar e indicar la información correcta de quien lo inscribe o afilia al negocio. Si hay un problema con el afiliador, es responsabilidad del nuevo Distribuidor de TLC notificarlo inmediatamente. En TLC estamos orgullosos de nuestra integridad y la de nuestro plan de compensación. En el caso de una disputa sobre quién inscribió a un nuevo Distribuidor, TLC hará el esfuerzo razonable y actuará de la mejor manera para determinar quién es el afiliador real basado en la información que se obtenga. La decisión final sobre la inscripción será bajo completa discreción del TLC.

3.3 Entidad de Negocios

Una corporación, sociedad de responsabilidad limitada, fideicomiso, o lo equivalente (denominadas conjuntamente en esta sección como una "entidad de negocios") puede aplicar como Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente). Si este es el caso, debe presentarse una copia de los

documentos de la organización a TLC. Si un Distribuidor ha llenado en línea todos los documentos requeridos y hoja de inscripción estos deberán ser enviados a Total Life Changes dentro de los próximos treinta (30) días a partir de la fecha de la inscripción en línea. Si los documentos requeridos no se reciben dentro de este período de 30 días, la solicitud del Distribuidor y su Acuerdo terminará automáticamente. Todos los miembros, socios, accionistas o grupos de interés de la entidad empresarial relevante son solidariamente responsables por cualquier deuda, responsabilidad u otra obligación hacia TLC. Una entidad no puede tener más de una distribución, ni tener interés económico en una u otras distribuidoras, ya sea individualmente o como parte de una entidad. Un individuo o entidad puede únicamente tener una segunda y tercera posición si esta se adquiere como "Centros de Negocios" como se describe en el Plan de Compensación de Total Life Changes. Las personas o entidades sólo podrán registrarse como Distribuidores utilizando nombres legales. Un Distribuidor no puede registrarse con un nombre comercial ficticio.

3.4 Menores de Edad

Bajo ninguna circunstancia un menor de 18 años, o que sea considerado menor de edad en cualquier jurisdicción aplicable, puede convertirse en Distribuidor con TLC. No hay excepciones y los padres no pueden firmar conjuntamente u operar en nombre de un menor. Ningún Distribuidor existente debe intentar inscribir o patrocinar a un menor como Distribuidor de TLC.

3.5 Número de Distribuciones permitidas por Hogar.

Un Distribuidor sólo puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, administrador, miembro, titular o beneficiario de una distribución TLC. A fin de evitar cualquier manipulación en el plan de compensación, las parejas casadas o parejas de derecho común ("Cónyuges") que desean tener (cada uno por separado) distribuciones con TLC deben firmar una solicitud y un acuerdo de Propietario de Negocio Independiente por separado y deben tener el mismo enrolador (patrocinador). Uno de los cónyuges no puede inscribir o patrocinar al otro cónyuge. Un cónyuge puede estar "colocado" bajo su cónyuge, siempre y cuando tengan el mismo patrocinador. Un miembro adicional de la familia, que no sea un cónyuge y que resida en el mismo hogar, si puede ser elegible para convertirse en un Distribuidor con TLC bajo el patrocinador de su elección, siempre y cuando no haya intención de manipular el plan de compensación.

3.6 Acciones de los miembros del hogar o individuos afiliados

Si algún miembro de la familia de un Distribuidor participa en cualquier actividad realizada por el Distribuidor, que viole cualquier disposición del Acuerdo como Propietario de Negocio Independiente, TLC puede tomar medidas disciplinarias contra el Distribuidor. Del mismo modo, si una persona relacionada con una entidad de negocio (en conjunto, "Afiliado Particular") viola tal Acuerdo, esta acción será considerada como una violación por parte de la entidad y Total Life Changes puede tomar medidas disciplinarias en contra de la empresa.

3.7 Co-solicitante Adicional

Al añadir a un Co-solicitante (ya sea un individuo o una entidad comercial) a una distribución de TLC existente, TLC requiere de una solicitud por escrito, así como de una aplicación previamente completada para convertirse en Propietario de Negocio Independiente (Distribuidor) y su respectivo Acuerdo que contenga los números de Seguro Social y firmas correspondientes. Para eludir lo acordado en la Sección 3.9 (con respecto a cesiones y concesiones del Distribuidor con Total Life Changes), el solicitante original debe permanecer como el principal responsable de la solicitud y el Acuerdo. Si el Distribuidor desea terminar su relación con la sociedad, debe transferir o ceder su Propiedad de Negocio Independiente tal y como aparece en la Sección 3.9. Si no se le da seguimiento a este proceso, la Propiedad del Negocio Independiente puede ser cancelada por Total Life Changes tras el retiro del Propietario original de Negocio Independiente. Todos los cheques de bonos y comisiones serán enviados a la dirección registrada del Propietario original de Negocio Independiente. Tenga en cuenta que las modificaciones permitidas dentro del ámbito de esta sección no incluyen un cambio de colocación o de patrocinador. Existe un cargo por el procesamiento de cada cambio solicitado, que debe ser incluido en la solicitud por escrito y en la solicitud del Acuerdo como Distribuidor.

3.8 Roll-Up

Cuando se produce una vacante en una Organización debido a la terminación por cualquier motivo de un Distribuidor. Cada Distribuidor o Cliente en el primer nivel debajo del Distribuidor Cancelado, será trasladado (en la fecha de la cancelación) al primer nivel ("Front Line ") del Patrocinador del Distribuidor Cancelado. (Se comprime hasta un nivel en la red (genealogía) del Patrocinador).

3.9 Venta, Transferencia o Asignación

Un Distribuidor no podrá vender, transferir o ceder su negocio independiente sin el consentimiento expreso por escrito de TLC (bajo completa discreción de TLC). La venta, transferencia o cesión de un negocio de TLC no pueden utilizarse bajo ninguna circunstancia para efectuar un cambio de patrocinio, manipular el plan de compensación o causar un impacto negativo en otro Distribuidor. Un Distribuidor existente no podrá comprar otro negocio independiente de TLC. Cualquier persona o entidad vendiendo, transfiriendo o asignando sus negocios independientes, asumiendo que lo están haciendo en buenos términos, tendrán que esperar un período de seis meses antes de volver a convertirse en Distribuidores.

3.10 Separación debido a un Divorcio o Disolución

Total Life Changes bajo ninguna circunstancia solicitará dividir, desintegrar o reasignar parcialmente una posición de un Distribuidor o su organización debido a un divorcio entre cónyuges o la disolución de cualquier entidad. TLC reconocerá al Distribuidor tal y como está registrado y le seguirá pagando sus comisiones o bonificaciones correspondientes. TLC no tiene la obligación de tomar ningún tipo de medidas para facilitar dicho divorcio, desintegración o disolución, TLC solo se basará en las medidas acordadas en el Acuerdo de Negocio TLC. Cualquier división de comisiones o bonificaciones entre las partes afectadas será manejada por dichas partes después de recibir el pago correspondiente del TLC. Si los afectados son incapaces de llevar a cabo el negocio TLC con eficacia, o existe algún efecto adverso a TLC u otros Distribuidores, Total Life Changes se reserva el derecho de terminar involuntariamente el negocio del Distribuidor. Un cónyuge u otra parte que renuncie a los derechos como Propietario de Negocio Independiente con TLC, como parte de un divorcio, desintegración o disolución deben esperar seis meses antes de volver a convertirse en un Distribuidor.

3.11 Sucesión

En caso de fallecimiento o incapacitación de un Distribuidor, su Distribución (Negocio con TLC) puede pasar a su / sus herederos. Para asegurarse que la transferencia o sucesión del negocio es correcta, TLC requiere documentación legal correspondiente, tal como un certificado de defunción original y una copia notariada de un testamento, fideicomiso u otro instrumento que establezca los derechos del sucesor. Se recomienda que el Propietario de Negocio Independiente de TLC consulte a un abogado para que lo asista en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Siempre que un Distribuidor de TLC transfiera su Negocio a través de un testamento o proceso testamentario, el sucesor legal adquiere todos los derechos obtenidos anteriormente, pero el Distribuidor deben continuar cumpliendo con todos los requisitos y las condiciones. El sucesor (es) debe 1. Cumplir y presentar la forma y el acuerdo como Propietario de Negocio Independiente; 2) Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo; 3) Cumplir con todos los requisitos y calificaciones del Distribuidor fallecido; Los cheques de bonos y comisiones del Distribuidor fallecidos transferidos al Sucesor conforme a la Sección 4.11 se pagarán en un solo cheque en forma conjunta al sucesor (es) legal de interés. El sucesor legal o sucesores deben proporcionar a TLC una "dirección de registro" a la que se enviarán todos los cheques de bonos y comisiones. 5) Si el Negocio TLC es heredado a múltiples sucesores legales de interés, estos deben formar una entidad comercial y adquirir un número de identificación federal del contribuyente. Total Life Changes emitirá todos los cheques de bonos y comisiones y un formulario 1099 como es requerido por el IRS. TLC no tiene ninguna obligación de dividir cualquier distribución entre los herederos y bajo ninguna circunstancia TLC permitirá que cualquier Distribuidor o sucesor opere violando lo acordado bajo el Acuerdo de Distribuidor o las Políticas y Procedimientos.

3.12 Gastos

Ningún Distribuidor requiere gastar una cantidad determinada en la operación o promoción de su negocio independiente. La cantidad apropiada que cualquier Distribuidor deba gastar en marketing o cualquier otro tema relacionado con TLC está totalmente en manos del Distribuidor. A menos que sea especificado dentro de estas Políticas y Procedimientos o a través del Plan de Compensación de TLC, ningún Distribuidor tiene derecho al reembolso de parte de TLC por costos administrativos, honorarios, gastos generales o de cualquier tipo que se generen de acuerdo a la conducta del Distribuidor respecto a TLC y al Acuerdo.

Sección 4

Responsabilidades de un Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente)

4.1 Mantener la información correcta con TLC

Todos los Distribuidores deben notificar inmediatamente a TLC de cualquier cambio en la información de su solicitud original. Esto incluye, dirección actual, dirección postal, número de teléfono, dirección de correo electrónico, etc. Esto puede hacerse a través de su oficina virtual, por escrito o vía correo electrónico. Esté consciente de que el proceso para que todos los cambios se realicen correctamente toma un periodo de 30 días.

4.2 Mantener la comunicación con su organización

Cualquier Distribuidor cuyo patrocinador sea otro Distribuidor de TLC, debe supervisar de buena fe su negocio TLC para asegurarse que su organización está funcionando adecuadamente. El Distribuidor debe tener contacto permanente, estar en comunicación, gestionar y supervisar a los Distribuidores en su organización. Esto puede ser a través de: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, electrónico o e-mail, e incluye acompañar a los Distribuidores de la organización a las reuniones de oportunidad, las sesiones de entrenamiento, y otras funciones. Los Distribuidores son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos Distribuidores en el conocimiento de TLC, sus productos, técnicas de ventas efectivas y el Plan de Compensación. Los Distribuidores deben dar seguimiento a sus organizaciones para asegurarse de que nadie está haciendo ningún negocio indebido con los productos, reclamaciones inapropiadas o participando en cualquier conducta ilegal. Todos los Distribuidores deben presentar a TLC, evidencia documentada del continuo cumplimiento de responsabilidades de su Patrocinador.

4.3 No-Denigración

Total Life Changes proporciona a sus Distribuidores con los mejores productos, un insuperable plan de compensación y un excelente servicio en la industria. En TLC valoramos las críticas constructivas y sugerencias, todos los comentarios deben ser presentados por escrito al Departamento de Apoyo al Distribuidor. Queda prohibido que los Distribuidores menosprecien, degraden o hagan comentarios negativos sobre TLC, otros Distribuidores de TLC, directores, funcionarios, empleados u otras personas o entidades asociadas, ya sea de forma verbal o por escrito, en línea, medios de comunicación social u otros foros.

4.4 Violaciones a la Políticas y Procedimientos

Cualquier Distribuidor que tenga conocimiento o se le informe de una violación a las Políticas y Procedimientos de la empresa, debe presentar un informe por escrito al Departamento de Cumplimiento de TLC, para que se abra un caso y se lleve a cabo una investigación. Los detalles de los incidentes, tales como fechas, ocasiones en las que se ha cometido la violación, personas involucradas y cualquier documentación de apoyo deben ser incluidos en el informe.

4.5 Estatus en la Compañía.

Ningún Distribuidor puede afirmar o insinuar que él o ella o cualquier otro Distribuidor tiene ventajas o privilegios especiales en TLC. Todos los Distribuidores de TLC tienen las mismas obligaciones y

requisitos, nadie debe quedar exento de estos requerimientos.

4.6 Información Personal

Cualquier Distribuidor que reciba información personal de otros Distribuidores potenciales o posibles clientes debe tomar todas las medidas razonables para mantener la seguridad de estas personas. Una vez que la información personal de estas personas ya no sea necesaria, debe eliminarla definitivamente. La información personal es información que identifica, o le permite ponerse en contacto con una persona o entidad. Esta incluye: nombre del cliente potencial, dirección, dirección de correo electrónico, número de teléfono, información de tarjeta de crédito, número de seguro social o número de identificación fiscal y cualquier otra información del cliente potencial asociado con estos detalles.

4.7 Información Confidencial

La "Información Confidencial" incluye: las identidades, información de contacto, información de ventas relacionadas con los Distribuidores o Clientes de TLC: (a) que se incluyan o provengan de la Oficina Virtual (Back Office) de cualquier Distribuidor (B) cualquier información que se obtenga de los informes emitidos por TLC para apoyar a los Distribuidores en la operación y administración de sus negocios TLC; y cualquier situación que sugiera que el Distribuidor no pudo haber adquirido información sino solamente a través de su afiliación con TLC. La Información Confidencial comprende documentos de carácter comercial, secretos de propiedad de negocios que pertenecen exclusivamente al TLC y se proporcionan a los Distribuidores bajo estricta confidencialidad, con el único fin de promover la conformidad de TLC con este Acuerdo. La Información Confidencial no será directa o indirectamente revelada a terceros ni utilizada para fines que no sean destinados para el cumplimiento del Acuerdo de Distribuidor y la construcción y gestión de su negocio TLC. Cualquier violación a esta política causará un daño irreparable a TLC. Las partes acuerdan que revelar información confidencial incurre en un daño mayor. TLC tendrá derecho a una reparación imparcial inmediata y permanente para prevenir nuevas violaciones de esta política y será capaz de obtener tal alivio en un tribunal de justicia, a pesar de la cláusula de arbitraje aplicable a los litigios por la violación del Acuerdo.

4.8 Inscripción, Patrocinio, Colocación

Un Distribuidor en buenos términos puede afiliarse (inscribir) y colocar a otras personas en TLC, como Clientes de Venta Directa, Clientes Preferentes o Distribuidores. Un cliente o Distribuidor potencial tiene derecho a elegir a su patrocinador y ningún Distribuidor puede presionar, acosar, intimidar o forzar a nadie a comprar o tomar cualquier acción. Además, ningún Distribuidor puede forzar o exigir a otro Distribuidor o Cliente potencial a estar de acuerdo, ni firmar ningún contrato que no sea el Acuerdo estándar como Propietario de Negocio Independiente. Ningún Distribuidor puede intentar vender o promocionar los productos o servicios de cualquier empresa, incluyendo TLC, a alguien que no esté personalmente inscrito por el Distribuidor.

Sección 5 Conflictos de Interés

5.1 Participación en otras Empresas de Venta Directa

Los Distribuidores pueden participar en otras empresas de venta directa, mercadeo en red o multinivel (colectivamente "Empresas de Multinivel") que no compitan directamente con TLC. Los Distribuidores pueden participar en actividades de venta relacionadas con productos y servicios que no sean de TLC, de otra manera tendrán que cumplir con lo acordado en esta sección. Bajo ninguna circunstancia un Distribuidor de TLC puede presentar cualquier producto o negocio de TLC junto con productos, servicios u oportunidades de cualquier otra empresa.

5.2 No Solicitación

Durante la vigencia del Acuerdo como Distribuidor y durante un período de doce meses después de la terminación, por ningún motivo un Distribuidor puede intentar participar en ningún reclutamiento o

inscripción con otra red de comercialización, venta directa o empresa similar, ya sea directamente, indirectamente o a través de un tercero. Esto incluye: participar o asistir en la presentación de otra red de comercialización o empresa de venta directa a cualquier Distribuidor o Cliente de TLC o tratar de convencer implícitamente o explícitamente a cualquier Distribuidor o Cliente de TLC para que participe o se una a otro negocio o empresa.

- 1) Cuando un Distribuidor de TLC termina su Acuerdo con TLC por cualquier motivo, tiene que esperar 12 meses después de dicha terminación para poder reclutar a cualquier Distribuidor o Cliente hacia otra red de comercialización o empresa de venta directa, únicamente puede reclutar a aquellos que originalmente inscribió personalmente en TLC. Al aceptar el Acuerdo como Propietario de Negocio Independiente, cada Distribuidor reconoce y acepta que TLC está tratando de proteger los intereses comerciales legítimos por esta prohibición y dicha prohibición es razonable en su alcance y duración.
- 2) Durante la vigencia del Acuerdo y durante un período de doce meses después de su terminación o cancelación, un Distribuidor no podrá: (a) Elaborar, ofrecer o transferir ningún tipo de literatura, audios, CD, DVD u otro material promocional de cualquier tipo a otra red de comercialización o empresa de venta directa para reclutar a Distribuidores o Clientes de TLC. (B) Vender, ofrecer o promover cualquier producto o servicio que no sea de TLC o compita con TLC, a otro Distribuidor o Cliente de TLC (cualquier producto en la misma categoría de productos genéricos de Total Life Chanes es considerado como competencia (cualquier suplemento nutricional en la misma categoría genérica como suplementos nutricionales de Total Life Changes es considerado como un producto de la competencia, independientemente de las diferencias en el costo, calidad, ingredientes, contenido o nutrientes); (c) Ofrecer productos de TLC o promover el Plan de Compensación de TLC en conjunto con cualquier otro producto que no sea de TLC, en cualquier servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo (d) ofrecer cualquier producto que no sea de TLC, en algún servicio, plan de negocios, reunión de oportunidad o incentivo, o cualquier seminario, evento de lanzamiento, convención u otro acontecimiento de TLC, o inmediatamente después de dicho evento.
- (3) Durante la vigencia del Acuerdo de un Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente) y por un período de doce meses después de su terminación o cancelación, el Distribuidor tiene prohibido contactar a algún proveedor, consultor, empleado o agente de TLC con el propósito de iniciar una empresa de venta directa, obtener ayuda o invitarlo a unirse a cualquier empresa de venta directa existente.
- (4) Durante el término del Acuerdo de un Distribuidor y por un período de doce meses después de su terminación o cancelación, el Distribuidor tiene prohibido copiar, fabricar, o producir para la venta o distribución cualquier producto vendido, fabricado o producido por TLC.

5.3 Dirigirse a otros Vendedores de Venta Directa

TLC no promueve ni motiva a sus Distribuidores a dirigirse hacia la fuerza de ventas de otra empresa de multinivel o compañía de venta directa, para vender productos de TLC o para que se conviertan en Distribuidores de TLC, ni tampoco promueve o solicita a sus Distribuidores inducir a miembros de otra empresa de multinivel o compañía de venta directa, a violar los términos de su contrato con esa empresa. Cada Distribuidor será responsable de su propia conducta y TLC no indemnizará o defenderá a un Distribuidor, cuando otra empresa emprenda acción legal contra el debido a una conducta poco ética o inapropiada.

5.4 Patrocinio Cruzado

Queda estrictamente prohibido realizar o intentar realizar Patrocinio Cruzado, el cual significa inscribir o intentar inscribir (afiliar) a una persona o entidad que ya tiene una cuenta actual como cliente en TLC o cuenta con un record de haber firmado una forma o Acuerdo como Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente) con TLC, o que haya tenido un acuerdo de este tipo en los 12 meses anteriores, con una línea diferente de patrocinio. Queda estrictamente prohibido utilizar el nombre de un cónyuge o pariente,

nombres comerciales, nombres supuestos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal, o números de identificación ficticios para eludir esta política o de cualquier otra disposición del Acuerdo. Los Distribuidores no debe degradar, desacreditar o difamar a otro Distribuidor de TLC en su intento por atraer a otro Distribuidores a su organización o a la de un Distribuidor diferente. Si se descubre Patrocinio Cruzado, debe notificarse inmediatamente a TLC. TLC podrá actuar contra el Distribuidor que cambió la-las organizaciones y contra aquel (aquellos) Distribuidores que alentaron o participaron en el Patrocinio Cruzado. TLC también tiene derecho a mover toda o una parte de la organización del Distribuidor infractor hacia su organización original si la Compañía estima que es equitativo y factible hacerlo. Sin embargo, TLC no tiene ninguna obligación de mover el Patrocinio Cruzado de la organización descendente, y la disposición final de la organización se mantiene bajo la total discreción del TLC. Los Distribuidores renuncian a cualquier tipo de reclamos, causas, o acción en contra de TLC como consecuencia del Patrocinio Cruzado de la organización en línea descendente del Distribuidor.

5.5 Compra de Bonos y Acumulación

Los Bonos de Compra o Acumulación quedan estrictamente prohibidos y no serán tolerados bajo ninguna circunstancia. "Compra de Bonos" significa manipular el plan de compensación para generar cualquier bono o comisión y que esto no resulte en una venta legítima de productos, esto incluye : (1) la inscripción de individuos o entidades sin su conocimiento y / o la ejecución de una aplicación y el Acuerdo de Distribuidor con TLC (Propietario de Negocio Independiente) realizado por tales personas o entidades; (2) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Distribuidor o Cliente minorista; (3) la inscripción o el intento de inscripción de individuos o entidades inexistentes como Distribuidores o clientes al por menor (4) el uso de una tarjeta de crédito bajo el nombre de un Distribuidor o cliente minorista cuando estos no son los titulares de la cuenta de dicha tarjeta de crédito; (5) la compra de productos de TLC a nombre de otro Distribuidor o Cliente con otro número de IBO, o ID de cliente para calificar para comisiones, bonos o incentivos y / o (6) la creación de cualquier orden o volumen que no resulte de una operación de venta legítima en el curso normal del negocio.

" Acumulación " significa: (1) Incumplir al someter aplicaciones a TLC que no sean de manera oportuna ni dentro de un periodo de tiempo considerable, celebrar un contrato dos días hábiles después de su ejecución. (2) La manipulación de los acuerdos con los Distribuidores o con otros miembros con el fin de maximizar sus ganancias en base al plan de compensación (3) proporcionar asistencia financiera a los Distribuidores en la compra de productos o el envío a través de la cuenta de otra personas con el fin de aumentar las ganancias de su organización de ventas y / o (4) la realización de un pedido o volumen con el fin de privar de comisiones o bonos a un patrocinador de su línea ascendente.

Sección 6 Comunicación y Confidencialidad dentro de TLC

6.1 Actividad de la Organización (Reportes de la Genealogía o Red)

Los Reportes de Actividad de una organización están disponibles para los Distribuidores a través de su Oficina Virtual (Back Office). Todos estos reportes y la información contenida en los mismos son confidenciales y constituyen secretos profesionales y comerciales de los cuales TLC es propietario exclusivo. TLC no será responsable de cualquier error, información incorrecta o falta, que pueda incluirse o excluirse de cualquier reporte. Estos informes se proporcionan a los Distribuidores bajo estricta confidencialidad y se ponen a su disposición con el único propósito de ayudarlos en su labor con sus respectivas organizaciones en línea descendente y para apoyarlos en el desarrollo de su actividad bajo el Acuerdo con TLC como Propietarios de Negocios Independientes. Los Distribuidores deben utilizar estos Reportes de Actividad de organización para ayudar, motivar y capacitar a los miembros de su organización y mantener a sus clientes. El Distribuidor y TLC aceptan que para este tipo de acuerdo de confidencialidad y no divulgación, TLC no proporcionará Informes de Actividad de las organizaciones a los Distribuidores. Un Distribuidor no podrá bajo su propio nombre, o en nombre de cualquier otra persona o entidad:

- 1) Divulgar directamente o indirectamente a terceros, cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de la organización ;
- 2) Divulgar directamente o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Oficina Virtual o al Informe de Actividad de la organización;
- 3) Utilizar la información para competir con TLC o para cualquier otro propósito que no sea la promoción de su negocio TLC ;
- 4) Reclutar o solicitar a cualquier Distribuidor o Cliente al por menor de TLC que aparezca en algún informe o bien intentar de cualquier manera influir o inducir a cualquier Distribuidor o Cliente para alterar su relación comercial con TLC ;
- 5) Utilizar o divulgar información contenida en cualquier Informe de Actividad de la organización para compartirla con cualquier persona o entidad .Bajo demanda de la Compañía, cualquier Distribuidor actual o antiguo debe entregar el documento original y todas las copias de previos informes y
- 6) cualquier intento de acceder a estos datos a través de alguna actividad ilícita, monitoreo indebido, piratería o por cualquier otro medio incurre en una violación al Acuerdo como Distribuidor y a estas Políticas y Procedimientos.

6.2 Comunicación Opt-in (autorización de un individuo, necesaria para recibir comunicaciones por email de una empresa en particular)

Los Distribuidores están de acuerdo con que Total Life Changes o una persona autorizada por TLC pueda ponerse en contacto con ellos por cualquier medio disponible, incluyendo: por medio de un teléfono fijo o un teléfono celular, utilizando tecnología automatizada (por ejemplo, un marcador automático o mensajes pregrabado) mensajes de texto o correo electrónico. Usted está consciente y acepta que TLC lo contacte utilizando la dirección, y número (s) de teléfono o dirección de correo electrónico que haya proporcionado. También está consciente de que las tarifas estándar de su compañía de teléfono aplican para las llamadas y / o mensajes de texto y que puede optar por dejar de recibir mensajes de texto en cualquier momento respondiendo "STOP ". Al someterse al Acuerdo como Distribuidor de TLC, usted automáticamente esta aceptando las Políticas de Privacidad.

6.3 Uso y Consentimiento de Contenido Mediático

Al presentar el Acuerdo como Distribuidor, usted autoriza a TLC, el utilizar su nombre, testimonios, y / o su imagen en cualquier publicidad, materiales promocionales o en cualquier medio de TLC sin remuneración. Adicionalmente, usted autoriza el uso y reproducción de las fotografías tomadas o suministradas a TLC y además aprueba el uso y la reproducción de cualquier cita, testimonio, historia o conversación en los medios de comunicación o e redes sociales o bien en cualquier documento impreso o publicidad electrónica, con fines promocionales o de comercialización, sin remuneración alguna.

Sección 7 Publicidad y Promoción

7.1 Generalidades

Cualquier tipo de publicidad o promoción debe proteger la buena reputación de TLC y demostrar una buena práctica empresarial. Al promover a TLC y sus productos, bajo ninguna circunstancia se admite el uso inadecuado, descortés, falso, engañoso, o una conducta no ética o inmoral. Los Distribuidores deben tomar todas las medidas razonables para garantizar que cualquier tipo de publicidad, promoción o publicación es completamente profesional, gramáticamente correcta y sin carácter ofensivo. Los Distribuidores sólo deben utilizar las herramientas de venta y materiales de apoyo producidos por TLC. En Total Life Changes hemos diseñado cuidadosamente nuestros productos, etiquetas, plan de compensación y materiales de promoción para asegurarnos que la presentación de cada aspecto de TLC es profesional, justa, veraz, fundamentada, exacta y de acuerdo a las leyes o reglamentos aplicables. TLC se reserva el derecho, bajo completa discreción, de editar o interrumpir materiales del Distribuidor previamente aprobados. Total Life Changes se reserva además el derecho de anular la aprobación de

cualquier herramienta de venta, materiales de promoción, publicidad u otra literatura y los Distribuidores deben estar de acuerdo que renuncian a su derecho de reclamar por cualquier daño, perjuicio, o remuneración que surja de o en relación con dicha anulación. Estas medidas y políticas de cumplimiento son vitales para la estabilidad y longevidad de TLC, es obligatorio cumplir estrictamente con ellas. El uso de material no aprobado o el hecho de no obtener la aprobación para la comercialización de materiales de cualquier tipo puede resultar en acciones disciplinarias establecidas incluyendo:

- 1) Carta Formal de advertencia y/o periodo de prueba;
- 2) Suspensión de Comisiones ;
- 3) La terminación del Acuerdo de Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente ; y / o
- 4) Posibles acciones legales

7.2 Marcas Comerciales y Materiales con Derecho de Autor

TLC no permite el uso de marcas registradas, nombres comerciales, diseños, símbolos o material con derechos de autor por cualquier persona o entidad, incluyendo los mismos Distribuidores, sin el permiso previo y por escrito o a menos que dicho contenido esté preparado específicamente o aprobado para su uso. Los Distribuidores no pueden producir para la venta o distribución, cualquier acontecimiento, discurso y / o presentaciones grabadas de TLC, sin el expreso consentimiento por escrito de TLC. De igual manera, los Distribuidores no puede utilizar el nombre exactamente igual, similar o con alguna variación de cualquier producto, servicio, persona asociada, entidad, dirección, nombre de dominio, URL, página de redes sociales, nombre de usuario, nombre del equipo o título que pertenezca a TLC o esté relacionado con TLC, el cual incluya un contexto que podría resultar confuso o engañoso con respecto al origen o fuente del material.

7.3 Identificación como Propietario de Negocio Independiente (Distribuidor)

En los casos en que se permita bajo estas Políticas y Procedimientos utilizar el nombre Total Life Changes u otro material relacionado, sólo podrá hacerse con la identificación apropiada como Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente). No puede existir ninguna situación en la que haya confusión respecto a si un Distribuidor actúo como entidad corporativa TLC. Para los casos donde se permita que un Distribuidor utilice un logotipo de TLC, hemos realizado versiones específicas de cada logotipo, las cuales están disponibles en la Oficina Virtual (Back Office).

7.4 Sitios Web de los Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores)

Los Distribuidores solo pueden utilizar la página web replicable para promocionar su negocio TLC. Cualquier otro sitio web utilizado por un Distribuidor tendrá que ser completamente genérico sin referencia directa a TLC y debe cumplir con las leyes, normas o regulaciones aplicables. El sitio web replicable y el sitio web corporativo de TLC contienen material diseñado profesionalmente para ayudar a promocionar y vender. Los sitios web genéricos o no identificados no pueden hacer ninguna afirmación sobre productos o ingresos que se refieran a TLC, sus productos y servicios.

7.5 Correo Electrónico o Publicidad Electrónica

Un Distribuidor no puede anunciar o promocionar a TLC o sus productos y servicios o utilizar cualquier marca de TLC o material con copyright en ningún medio de comunicación o transmisión electrónica, incluyendo el correo electrónico, internet, redes sociales o de otro tipo, a menos que haya sido específicamente aprobado por TLC. La publicidad en Internet y la promoción de masas debe ser genérica, sin el uso de marcas o nombres comerciales de TLC o material con derechos de autor. "El Correo no Deseado " o la distribución masiva de correos electrónicos no solicitados, faxes, medios de comunicación u otro tipo de violación a la ley de medios, regla o regulación queda absolutamente prohibido. De igual manera un Distribuidor no puede publicar, anunciar, subir, distribuir o comunicar por cualquier medio, cualquier declaración no profesional, inapropiada, profana, obscena, difamatoria, engañosa, incierta, falsa, ilegale, reclamos, materiales, información o datos.

7.6 Anuncios en línea o Clasificados

Los Distribuidores no pueden utilizar anuncios clasificados, ya sea publicados o en línea, tales como: Craigslist, para mostrar, vender o promocionar productos de TLC, paquetes de productos o la

oportunidad de negocio. Los anuncios genéricos, diseñados para obtener respuestas son permitidos siempre y cuando cumplan lo dispuesto por las leyes, normas o regulaciones aplicables.

7.7 Sitios de subasta en línea

TLC al igual que sus productos y servicios no pueden ser anunciados en eBay o en otras subastas en línea, los Distribuidores de TLC no pueden dar de alta o facilitar a terceras personas el vender productos de TLC en eBay o en otras subastas en línea.

7.8 Venta en Línea

Los Distribuidores no pueden mostrar o vender productos y servicios de TLC en cualquier tienda o sitio de comercio electrónico, incluyendo Amazon.com u otros sitios similares (con la excepción de su propio sitio web replicable proporcionado por TLC) . Además, los Distribuidores no pueden (1) Permitir a una tercera persona vender productos de TLC a través de o en cualquier tienda o sitio de comercio electrónico en línea o (2) vender productos a una tercera persona que el Distribuidor cree puede vender este tipo de productos en cualquier sitio en línea, tienda, comercio electrónico u otro método no autorizado.

7.9 Banners Publicitarios

Los Distribuidores no pueden colocar anuncios publicitarios en los sitios web de terceras personas. Sólo podrán utilizar las plantillas e imágenes aprobadas por TLC, disponibles a través de la sección de Recursos en su Oficina Virtual oficial de TLC. El banner debe vincular directamente al sitio web replicable del Distribuidor de TLC y no puede ser modificado, alterado, editado o contener cualquier información adicional, como precios, descuentos o promociones. Los Distribuidores debe ser discretos a la hora de determinar si los banners de los sitios web son apropiados o no para publicarse y TLC se reserva el derecho de solicitar que un Distribuidor elimine un banner de un sitio web que TLC, bajo su completa discreción, considere inapropiado.

7.10 "Vinculación con Correo no Deseado"

No se permite la " vinculación con correo no deseado ", o las múltiples presentaciones consecutivas del mismo contenido, o de un contenido similar en blogs, wikis, libros de visitas, páginas web u otros foros de discusión en línea de acceso público. Esto incluye las entradas al correo no deseado o comentarios no deseados o Spamindexing. (el uso inadecuado del contenido de un sitio web).

7.11 Publicar información en Medios Digitales

Los Distribuidores no deben subir, enviar o publicar videos, audios, contenido fotográfico de TLC, a ningún medio digital o sitio web, tales como Facebook, YouTube, iTunes, Photobucket o sitios similares.

7.12 Afirmaciones sobre Productos

Los Distribuidores no pueden hacer afirmaciones que incluyan testimonios personales, respecto a propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquiera de los productos ofrecidos por TLC, excepto las contenidas en los materiales oficiales de TLC. Ningún Distribuidor puede afirmar que los productos de TLC curan, tratan, diagnostican, mitigan o previenen cualquier enfermedad, o los signos o síntomas de la enfermedad. Tales afirmaciones no solo violan las políticas de TLC, sino que también van en contra de las leyes aplicables tales como: leyes y reglamentos federales y estatales, como la Ley Federal de Comercio de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos. Un Distribuidor que ofrezca su testimonio de experiencia de producto en cualquier medio debe ser sumamente cuidadoso al utilizar su vínculo o relación con TLC, es decir, "Los Propietarios de Negocios Independientes (Distribuidores)," deben ser honestos al compartir su experiencia personal sosteniendo que ellos no están afirmando que los productos sean el resultado típico experimentado por los consumidores. A menos que específicamente estén autorizados por escrito por TLC, pero no existen resultados específicos garantizados obtenidos como resultado del uso o consumo de productos y servicios de TLC.

7.13 Afirmaciones sobre Ingresos

Los Distribuidores no pueden hacer declaraciones sobre ingresos, representaciones o dar a entender que alguien puede alcanzar un nivel determinado de ingresos o éxito. Asimismo, los Distribuidores no puede mostrar los cheques de comisiones, declaraciones de comisiones u otros registros financieros en la

promoción de TLC.

Los Distribuidores deben de manera veraz, exacta y justa explicar el Plan de Compensación de TLC y mostrar las posibles formas en las que un Distribuidor puede ganar comisiones o bonos de acuerdo a este plan. Sin embargo, no se permite garantizar o asegurar el logro de resultados concretos. Los resultados individuales pueden variar y no se deben declarar o tomar en cuenta como típicos. Los ejemplos hipotéticos no deben ser excesivos o exagerados.

7.14 Precio del Producto

Los Distribuidores no pueden anunciar u ofrecer a la venta, productos o servicios de TLC a un precio inferior con respecto al precio de venta sugerido del producto. Además, queda prohibido mostrar alguna oferta o paquete especial con productos TLC, que no sean los que TLC normalmente ofrece. Cualquier oferta de venta de productos o servicios de TLC debe ser veraz y no puede contener declaraciones engañosas como "precio más bajo disponible ", en las cuales se sugiere que un Distribuidor es capaz de vender productos a un precio más bajo que otros Distribuidores.

7.15 Re-Empaque

Ningún Distribuidor puede volver a empaquetar o etiquetar o alterar el empaque o las etiquetas de ningún producto o servicio de TLC. La entrega de muestras para fines de degustación en una reunión en casa TLC si está permitida.

7.16 Utilizar el nombre o imagen de una celebridad

Ningún Distribuidor puede implicar que TLC está asociado o respaldado por una persona en particular, entidad o celebridad. Se prohíbe publicar cualquier nombre o imagen de alguna celebridad, grupo o entidad, sin la previa autorización por escrito de TLC.

7.17 Comité de Consultoría Científica y otros Comités.

TLC ha establecido relaciones con reconocidos científicos, expertos en mercadotecnia, relaciones públicas, comercios, asesores legales y otros profesionales. Los Distribuidores deben abstenerse de contactar o de intentar ponerse en contacto con cualquier asesor profesional de TLC, sin la autorización expresa por escrito de parte de la compañía. Ningún Distribuidor puede afirmar o insinuar que tiene una relación especial o goza de algún privilegio con cualquier asesor profesional.

7.18 Marketing Internacional

Los Distribuidores están autorizados para vender productos de TLC, inscribir a clientes al por menor o afiliar Distribuidores sólo en los países en los que TLC está autorizado a realizar negocios tal como se explica en los materiales oficiales de TLC y en la página web corporativa. Sin embargo, antes de iniciar cualquier actividad relacionada con TLC en un país autorizado, un Distribuidor debe primero completar y enviar la Solicitud de Inscripción Internacional de TLC al Departamento de Cumplimiento. Una vez que dicha solicitud haya sido recibida y aprobada por escrito por un miembro del Departamento de Cumplimiento, entonces el Distribuidor puede comenzar actividades en cualquier país autorizado de acuerdo con los términos y condiciones aplicables de ese país.

7.19 "Marketing Internacional para los países en proceso de apertura.

Previo al proceso de la apertura oficial de un nuevo país, (Una vez que ya haya sido oficialmente anunciado) un Distribuidor puede repartir tarjetas de presentación y organizar o participar en reuniones con no más de cinco (5) asistentes, incluyendo Distribuidores. El resto de las personas que asistan deben ser conocidos o amistades cercanas. Estas reuniones deben celebrarse en un hogar o en un establecimiento público, pero no se pueden realizar en la habitación privada de un hotel. Los Distribuidores tienen prohibido realizar conductas previas a la apertura del mercado, esto incluye: contactar o invitar a personas desconocidas o ajenas a la empresa, vender o distribuir productos de TLC, colocar anuncios no aprobados, distribuir material promocional, obtener ganancias u otra causa similar.

7.20 Telemarketing

Los Distribuidores no pueden utilizar sistemas automatizados, incluyendo: marcadores robóticos o dispositivos asistidos por computadora, tampoco pueden utilizar algún teléfono especial, fax, ordenador u otra actividad de Telemarketing que no cumpla con la Ley Federal de Protección al Consumidor de Servicios Telefónicos o cualquier otra ley federal o estatal referente a la venta e invitación a través de dispositivos electrónicos.

7.21 Correo no Deseado

Los Distribuidores no pueden enviar o transmitir correos electrónicos o faxes no solicitados relacionados con TLC, a través del teléfono, fax, correo electrónico o cualquier método similar.

7.22 Propiedad Intelectual de Terceros

Los Distribuidores no pueden utilizar la propiedad intelectual, incluyendo las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio o propiedad intelectual de terceros en ningún material promocional o publicación en línea, sin la previa licencia apropiada o autorización del dueño de la propiedad intelectual. Al utilizar la propiedad intelectual de terceros con autorización, esta debe ser propiamente identificada como propiedad de un tercero y el Distribuidor debe adherirse a cualquier restricción y o condición que el propietario legítimo intelectual imponga sobre su uso.

7.23 Privacidad

Un Distribuidor debe respetar la privacidad de los demás en cualquier publicación o promoción. Los Distribuidores tienen prohibido utilizar el nombre, imagen, testimonio, historia o información relacionada con cualquier persona o entidad a menos que tenga autorización para ello. Los Distribuidores no deben participar en chismes, rumores o especulaciones con respecto a otras personas, entidades, productos o servicios. Bajo ninguna circunstancia es admisible enviar cualquier información o declaración falsas, engañosa o sin confirmar sobre cualquier persona o entidad en cualquier foro o medio de comunicación.

7.24 Medios de Comunicación.

Salvo que tengan previa autorización por escrito de parte de TLC, los Distribuidores no pueden promover a TLC o sus productos a través de entrevistas con los medios de comunicación, ya sean de audio, video, impresos o verbal, independientemente de la distribución del medio o el método para difundirlo, ya sea privado, público, local, nacional o internacional. Los cuestionamientos o preguntas de los Medios de Comunicación deben ser remitidos al Departamento de Comunicaciones y Marketing de TLC. Además, a menos que se autorice lo contrario, los Distribuidores no pueden utilizar ningún medio de comunicación u otra herramienta de comunicación de masas para promover a TLC o sus productos. Esto incluye: programas de televisión, podcasts, noticias, piezas promocionales en televisión, radio o Internet, etc.

7.25 Redes Sociales

TLC mantiene una página de Facebook y otros foros de redes sociales públicas que utiliza para invitar a los clientes potenciales y distribuidores a aprender más sobre TLC. Estos no están destinados a ser utilizados por los Distribuidores para promover o vender. Un Distribuidor no puede utilizar tales medios de comunicación social para promover, vender o anunciar. TLC se reserva el derecho, bajo su completa discreción de eliminar cualquier publicación o mensaje en los medios de comunicación o redes sociales controladas por TLC. TLC puede mantener como privados o cancelar la publicación en cualquier foro, medio o red social bajo distintos propósitos tales como foros abiertos de discusión y educación. Si un Distribuidor es invitado a unirse a estos grupos los cuales están protegidos con contraseña, el Distribuidor puede no permitir el acceso o difundir la información contenida u obtenida de un grupo privado.

7.26 Otros Usos del Internet

De acuerdo a estas Políticas y Procedimientos, los Distribuidores deben utilizar el Internet, los sitios de redes sociales, blogs, redes sociales, aplicaciones y otros sitios con contenido basado en la participación de los usuarios, como paso previo para conducir, tráfico a su sitio web replicable de TLC. Los Distribuidores no deben utilizar estos medios para afiliarse o cerrar negocios, sino para generar interés acerca de TLC, sus productos y servicios a través del sitio web replicable u otro material aprobado por

TLC.

7.27 Publicidad o Promoción Prohibida

Bajo ninguna circunstancia el Distribuidor puede publicar ya sea por escrito o verbalmente, en ningún medio o foro, correo, estado, ni tampoco puede distribuir o proporcionar cualquier material o información que pueda ser considerada ofensiva (sexualmente explícita), obscena, pornográfica, profana, con tintes de odio, que resulte amenazante, dañina, difamatoria, calumniosa, acosadora, racista, discriminatoria, que critique el origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual o discapacidad física. Un Distribuidor no puede publicar imágenes gráficamente violentas, solicitar una conducta ilegal o participar en ataques contra cualquier otro individuo, grupo o entidad. TLC bajo completa discreción determinará si se prohíbe este tipo de material y el Distribuidor estará obligado a cancelar inmediatamente el material y de no estar conforme con esta práctica, entonces debe enfrentar una acción disciplinaria que puede incurrir en su terminación.

7.28 Reventa en otros países o jurisdicciones

Hay ciertos países o jurisdicciones donde se permite a sus residentes importar productos de TLC sólo para uso personal, de otra forma TLC o sus productos no pueden ser vendidos o revendidos en estas jurisdicciones.

7.29 Publicaciones Negativas en Línea

Los Distribuidores no deben participar o conversar en línea en respuesta a mensajes negativos acerca de ellos. En este caso el Distribuidor puede reportar dichas publicaciones negativas al Departamento de Cumplimiento de TLC y si hay algo que se pueda hacer, TLC tomará las medidas apropiadas.

7.30 Aprobación Implícita o Refrendo

Un Distribuidor nunca debe declarar, sugerir o afirmar que TLC y sus productos están respaldados, aprobados o autorizados por un organismo u organización, incluyendo la Comisión Federal de Comercio (FTC) o la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA). Las Agencias Reguladoras Gubernamentales no aprueban ni respaldan los productos de ninguna compañía de venta directa o multinivel. Tampoco es aceptable dar a entender el uso o la promoción de los productos TLC por cualquier organismo no gubernamental, empresarial, grupo o celebridad.

Sección 8 Ventas

8.1 Establecimientos Comerciales

Las ventas directas se basan en las relaciones personales y TLC recomienda firmemente la comercialización de sus productos y servicios a través de contactos personales. Por lo tanto, un Distribuidor no pueden mostrar o vender productos de TLC o la literatura de los mismos, en establecimientos comerciales o de venta al por menor. Los Distribuidores pueden, sin embargo, promocionar a TLC y sus productos a través de establecimientos basados en citas tales como: salones de belleza, spas o consultorios quiroprácticos.

8.2 Ferias y Exposiciones

Los Distribuidores pueden mostrar y vender productos de TLC en ferias o exposiciones profesionales. TLC limita a un show o exposición por Distribuidor, esta autorización condicionada por TLC debe obtenerse a través del Departamento de Cumplimiento de TLC. El Departamento de Cumplimiento instruirá al Distribuidor con los requerimientos necesarios para su aprobación final, la cual no será retenida injustificadamente y se basará en una forma previamente completada. TLC se reserva el derecho de determinar bajo su completa discreción, si un evento en particular, exposición o feria es apropiado para la visualización de cualquier producto o material de TLC. Los tianguis, ventas de garaje, mercados de pulgas y eventos similares no son lugares apropiados para la promoción de TLC y sus

productos.

8.3 Inventario

Los Distribuidores no son obligados a traer consigo un inventario de productos o materiales de ventas. Estos materiales deben ser adquiridos para cumplir con las ventas a los Distribuidores o clientes. Un Distribuidor puede llevar consigo un cierto nivel de inventario, pero esto es opcional y en base a la situación individual de cada Distribuidor. Nada en esta sección se debe interpretar como un impedimento para que los Distribuidores tengan un abastecimiento razonable de producto a la mano. La compra de inventario simplemente para calificar para bonos o comisiones está prohibida y ningún Distribuidor debe animar a otros a hacerlo. Los niveles de inventario no deben exceder las cantidades razonables que se pueden utilizar, vender, o consumir en un plazo de un mes.

Sección 9 Bonos y Comisiones

9.1 Calificaciones

Un Distribuidor es responsable del cumplir legítimamente con todos los requisitos y calificaciones como se indica en el Plan de Compensación de TLC. Aparte de los requisitos y las condiciones del Plan de Compensación, los Distribuidores deben estar en buenos términos y respetar las condiciones del Acuerdo como Propietarios de Negocios Independientes y todas las Políticas y Procedimientos. TLC se reserva el derecho, bajo absoluta discreción, de cambiar, modificar o revisar el Plan de Compensación, según sea el caso. Cualquier controversia con respecto a si un Distribuidor cumple o consigue un requisito o calificación determinada, será resuelta a criterio exclusivo del TLC.

9.2 Procesamiento de Cheques

Al recibir sus comisiones, bono u otro pago, si un Distribuidor elige recibir un cheque de papel, en lugar de una transacción electrónica, se aplicará un cargo por procesamiento de \$ 2.00 USD por cheque. Además, no se emitirá ningún cheque por una cantidad neta superior a \$ 10,00 UDS. Las Comisiones o bonos inferiores a \$ 10.00 USD se acumularán y no se perderán mientras el Distribuidor se mantenga activo y en buenos términos con TLC.

9.3 Reemplazo de Cheques

Cualquier cheque que sea reemplazado o vuelto a emitir por causas ajenas a TLC, está sujeto a un cargo de \$35.00 USD.

9.4 Ajustes y Recuperación Retroactiva

TLC se reserva el derecho de retener, ajustar o deducir comisiones o bonos de cualquier Distribuidor según sea el caso. Esto puede ser debido a la devolución de productos, ordenes canceladas, pagos no válidos o no procesados, la recompra de productos, o reversión de calificaciones (cuando un cierto rango o nivel ya no se consigue, debido a pedidos no válidos o cancelados). Las deducciones por parte de TLC pueden continuar durante varios períodos hasta que se recupere el importe total.

9.5 Comisiones sin Reclamar

Cualquier comisión, bono u otro pago será anulado si no se utiliza o es negociado en un plazo de seis meses a partir de su emisión. Los Distribuidores son responsables de la negociación de cualquier pago dentro de los seis meses. El crédito de la cuenta debe utilizarse dentro de los seis meses. Los pagos pueden ser reincorporados bajo una razón válida y completa discreción de TLC, pero se aplicará un cargo de \$ 25.00 USD.

9.6 Incentivos, Viajes de Incentivo y Premios

TLC puede, bajo completa discreción ofrecer viajes de incentivo y otros premios a los Distribuidores Calificados. TLC determinará los lineamientos y criterios para este tipo de premios. Estos premios no pueden ser diferidos y no tienen ningún valor en efectivo y en caso necesario, se emitirá una forma 1099

por la cantidad aplicable. TLC no será responsable de los costos, honorarios o gastos adicionales incurridos por un Distribuidor con respecto a dicho premio. El Distribuidor es responsable de indemnizar, defender y mantener a TLC exento de cualquier reclamo, lesión, pérdida o daños sufridos por un Distribuidor o el invitado de un Distribuidor que haya participado en dicho viaje o premiación.

9.7 "Regla del 70 %"

TLC no fomenta ni requiere un sobreabastecimiento de inventario o grandes compras de inventario. Por lo tanto, para que un Distribuidor siga calificando para recibir comisiones o bonos, antes de colocar un pedido, debe cerciorarse que ya utilizó, vendió o consumió al menos el 70% de los productos comprados anteriormente. De ninguna manera esta norma debe malinterpretarse, sino al contrario, el objetivo es que los Distribuidores tengan un inventario razonable con el cual puedan ofrecer un buen servicio a sus clientes minoristas.

9.8 Regla para los Clientes minoristas

Con el fin de seguir calificando para obtener comisiones o bonos contenidos en el Plan de Compensación de TLC, los Distribuidores deben hacer ventas al por menor, ya sea directamente o por medio de TLC, a diez clientes minoristas cada mes. Todos los Distribuidores deben mantener los registros de dichas ventas y estas pueden estar sujetas a auditoría y verificación.

Sección 10 Órdenes de Producto.

10.1 Compra de producto

Los Distribuidores deben comprar productos directamente de TLC bajo su número de Distribuidor (IBO=Propietario de Negocio Independiente). Los Distribuidores no están obligados a comprar una cantidad determinada de producto o inventario. Todas las compras realizadas a partir de otras fuentes están estrictamente prohibidas y el Distribuidor no recibirá crédito por volumen de ventas asociado con esa orden.

10.2 Políticas Generales de Pedidos u Órdenes.

Es responsabilidad del Distribuidor asegurarse que todas las órdenes realizadas a través de correo electrónico, internet, teléfono u otra forma, contienen un pago válido y adecuado. Si existe un pago inadecuado o no válido, TLC hará un esfuerzo razonable para obtener el pago válido, pero si este pago no se recibe en un plazo de 5 días hábiles, la orden no será procesada. No existen ni se aceptan planes de pago, ni pagos con la entrega del producto u otros métodos de pago diferido.

10.3 Envíos y Órdenes Pendientes

TLC siempre hace su mejor esfuerzo para enviar órdenes lo más pronto posible. Sin embargo, si un artículo ordenado está fuera de stock (se encuentra agotado) este será colocado como una orden pendiente y será enviado cuando se reciba nuevamente en el inventario. TLC notificará a los Distribuidores en caso de una demora excesiva de algún producto, y de ser así, los Distribuidores tendrán la oportunidad de cancelar o modificar su orden. Tenga en cuenta que no se acreditará ningún volumen, ni se pagarán comisiones con los pedidos cancelados.

10.4 Confirmación de Envío

TLC se enorgullece de tener un alto nivel de eficacia a la hora de enviar sus órdenes, si llegara a existir un error, se tomarán todas las medidas razonables para resolver el problema. Es responsabilidad del Distribuidor o destinatario confirmar que el envío del producto coincide con la factura de envío y el producto no se encuentra dañado. Los Distribuidores deben notificar inmediatamente a TLC si existe cualquier discrepancia o daño del envío, pero esto no puede ocurrir en ningún caso, después de treinta días a partir del envío de su pedido. Los reclamos o notificaciones después de treinta días no son válidos y esto incurre en que el Distribuidor esté consiente que después de este periodo, renuncia al derecho de cualquier corrección de un problema en el envío.

10.5 Pago a Clientes

Los Distribuidores no deben guardar o aceptar dinero de clientes al por menor, como anticipo de futuras órdenes.

10.6 Fondos Insuficientes

Los Distribuidores son responsables de asegurarse que haya suficientes fondos o crédito disponible en sus cuentas para cubrir cualquier orden mensual, autoenvío o suscripción. Si una orden, autoenvío programado o suscripción no se procesa debido a un pago no válido o insuficiencia de fondos, TLC no está obligado a ponerse en contacto con los Distribuidores. Los pedidos cancelados o sin procesar pueden resultar en una falla para tener derecho a un nivel o rango determinado. TLC se reserva el derecho de cobrar una cuota para cubrir el re-procesamiento de cualquier orden, debido al pago inválido proporcionado en el momento original de la orden.

10.7 Uso de una tarjeta de crédito de terceros

Un Distribuidor no debe permitir que otros Distribuidores o Clientes utilicen su tarjeta de crédito u otra forma de pago. Ningún Distribuidor podrá usar o debe intentar utilizar la tarjeta de crédito de otra persona.

10.8 Impuestos sobre la Venta

TLC cobra impuestos aplicables sobre las ventas, basados en el precio de venta sugerido, en las compras realizadas por los Distribuidores o clientes y remitirá estos impuestos recaudados a la respectiva autoridad fiscal estatal. Los Distribuidores que elijan aceptar la responsabilidad de coleccionar sus propios impuestos sobre las ventas y remesas puede presentar un Certificado de Exención de Impuestos válido y una licencia de Registro de Impuestos sobre Ventas. TLC bajo completa discreción determinará si tales documentos de exención de impuestos se aplican a cualquier orden realizada y ninguna exención de impuestos volverán a ser retroactiva.

Sección 11 Devolución de Productos

11.1 Garantía de Producto

TLC ofrece a sus consumidores una garantía de 30 días. Los productos y materiales de mercadotecnia devueltos dentro de los treinta (30) días después de la compra recibirán un reembolso del 100 % del precio pagado, menos costos de envío. Los consumidores deben presentar la documentación requerida en lo relativo a la venta y el reembolso no se aplicará a los productos promocionales o muestras. Los Distribuidores deben devolver cualquier cantidad percibida por ellos mismos y no por TLC.

11.2 Inventario y Recompra

Un Propietario de Negocio Independiente (Distribuidor) que renuncia a la compañía, puede devolver los productos o materiales de mercadotecnia adquiridos dentro de los últimos seis (6) meses o más, antes de su renuncia, si así lo requiere la ley, estos productos o materiales deben estar en buen estado para poder ser sujetos a reventa según lo determine TLC. Una vez cumplidos todos los requisitos aplicables, un reembolso completo, menos una tasa de reposición del 10% y costos de envío serán emitidos por la compañía. Cualquier producto que no pueda ser vendido debido a que fue previamente usado, dañado, caducado, o con más de tres (3) meses de vencimiento, no será elegible para un reembolso. Por favor esté consciente de que existe un periodo de (20) días a partir del momento en que se recibe el producto, para poder procesarlo o restituirlo. TLC puede retener o deducir las comisiones, bonos u otro tipo de compensaciones obtenidas como resultado de la compra del producto en proceso de devolución. Usted debe contactar al Departamento de Apoyo al Distribuidor antes de devolver el producto, de esta manera usted puede obtener una autorización de devolución de mercancía ("RMA") la cual contiene un número y la identificación adecuada del producto que está siendo devuelto. La obtención de una autorización de devolución de mercancía no significa que el producto que desea devolver responda a la política de recompra. Esa determinación sólo puede hacerse después de que el producto es recibido por TLC. TLC no tienen la obligación de aceptar ninguna devolución que no sea correctamente identificada con un número de autorización de devolución de mercancía. Además, TLC no tiene ninguna obligación de devolver los productos recibidos que no entran dentro de la política de recompra.

11.3 Excepciones

Los bonos y comisiones pagados previamente pueden invertirse o ajustarse como resultado de devoluciones, cancelaciones y bajo la completa discreción de TLC. Las comisiones pagadas al Distribuidor y a su organización por el producto devuelto por un Distribuidor o cliente pueden ser cargados a la cuenta de Distribuidor en línea ascendente o retenidos de los pagos de sus presentes o futuras comisiones. Un Propietario de Negocio Independiente está de acuerdo en que no dependerá del volumen existente de la línea descendente al cierre del período de comisiones, y que esto puede causar cambios en su rango y pago de comisiones.

Sección 12 Generalidades

12.1 Identificación

Todos los Distribuidores deben garantizar la validez y exactitud de la información que entregan a TLC en el Acuerdo como Propietarios de Negocios Independientes, esto incluye: su número de Seguro Social, Número de Identificación Patronal Federal (aplica solo para residentes de EE.UU.) o lo equivalente a un número de identificación expedido por el gobierno. TLC es responsable de mantener de forma segura esa información, ya que esta es necesaria para la declaración de impuestos. Al momento de inscribirse a TLC, se le proporcionará con un número de identificación como Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente= IBO) este número es único y se utiliza para hacer pedidos y realizar un seguimiento de las comisiones y bonos.

12.2 Impuestos sobre la Renta

Cada Distribuidor es responsable de pagar todos los impuestos aplicables locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso que se genere como consecuencia de su negocio TLC. Si un Distribuidor de TLC está exento de impuestos, debe proporcionar su número de identificación fiscal federal a TLC. Cada año, según sea necesario, TLC proporcionará un formulario 1099 MISC (Compensación para no empleado) a través del cual se debe informar de las ganancias obtenidas por cada Distribuidor de EE.UU, el cual (1) haya facturado más de \$ 600.00 USD en el año anterior; (2) realizado compras por más de \$ 5,000 USD en el año anterior ; u (3) obtuvo un viaje como incentivo .

12.3 Búsqueda de Seguro Comercial o de Negocios.

Un Distribuidor de TLC puede obtener cobertura de seguro para su negocio independiente, bajo su propia responsabilidad. Sea consciente de que la póliza de seguro de propietario de una casa típicamente no cubre las lesiones relacionadas con un negocio o con el robo o daño de inventario de un negocio. Cada Distribuidor debe ponerse en contacto con su agente de seguros para asegurarse de que su propiedad está protegida correctamente. En los EE. UU, a menudo esto se puede lograr con una simple " Persecución de negocios " aprobada, y adjunta a la política de su actual propietario. TLC no será responsable de las pérdidas incurridas o sufridas por un Distribuidor en la conducción de su negocio TLC u otro negocio.

12.4 Cobertura de Responsabilidades del Producto

TLC mantiene un seguro para proteger a TLC y sus Distribuidores contra reclamaciones de responsabilidad por productos. Esta póliza de seguro de TLC amplía la cobertura a los Distribuidores siempre y cuando comercialicen los productos de TLC en un curso regular y se conduzcan de acuerdo a las políticas de TLC, leyes y regulaciones aplicables. La póliza de TLC de responsabilidad del producto no cubre reclamaciones o acciones que surjan como resultado de la mala conducta de un Distribuidor en la comercialización de los productos.

12.5 Reglas Locales, Leyes, Decretos o Regulaciones

Aparte de cumplir con los términos y condiciones, políticas y procedimientos de TLC, los Distribuidores son responsables de cumplir con cualquier ley aplicable, regla, regulación, estatuto, requisito o decreto que pueda aplicarse a su negocio independiente con TLC en su respectiva jurisdicción, la cual puede ser cualquier zona local, pueblo, ciudad, condado, estado o país. Es responsabilidad del Distribuidor estar al tanto de dichas leyes y regulaciones que puedan aplicarse a ellos mismos o a sus negocios.

12.6 Indemnización

Todos los Distribuidores están de acuerdo en indemnizar, defender y mantener inocentes a los propietarios, directores, empleados, consultores, agentes, vendedores y personas o entidades asociadas con TLC, de y contra cualquier reclamo, demanda, responsabilidad, pérdida, costo o gastos derivados de la conducta del Distribuidor a la hora de realizar su negocio TLC o de cualquier conducta que surja del Acuerdo como Distribuidor o del incumplimiento del mismo. Esto incluye: costos de la corte, honorarios de abogados declarados en contra, sufridos o incurridos por un Distribuidor o cualquier otro Distribuidor a causa de, directa o indirectamente, que surja de o en cualquier manera relacionada con las actividades del Distribuidor, el incumplimiento de cualquiera de los términos del Acuerdo del Distribuidor o la violación o incumplimiento por parte del Distribuidor de cualquier ley federal, estatal o local, estatuto, código, reglamento u ordenanza aplicable. Esta disposición debe seguir vigente a la terminación del Contrato de un Distribuidor (Propietario de Negocio Independiente).

12.7 Exclusión de Daños

Total Life Changes, sus propietarios, directores, empleados, afiliados, consultores y personas o entidades asociadas no serán responsables en ningún caso de cualquier acción, daño, o reclamo realizado indirectamente, como consecuencia, en represalia, demanda o acción en relación al Acuerdo como Distribuidor. Esto también aplica para cualquier función, operación o falta de operación de cualquier equipo, software de una página web, la demora de cualquier envío o de un acto u omisión de cualquiera de las partes relacionadas con TLC, basados en un contrato, agravio, negligencia, estricta responsabilidad o cualquier otra causa de acción. Los daños se limitarán a una compensación razonable de acuerdo a la cantidad de producto TLC no vendido por el Distribuidor o la cantidad real de comisiones o bonificaciones que se le pueda deber.

12.8 Errores y Cuestionamientos

Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a sus comisiones, bonos, posiciones en la genealogía (red), debe notificarlo a TLC dentro de un periodo de 15 días, a partir de que se genera el supuesto error en cuestión. TLC no se hace responsable de ningún error, omisión o problema que no se notifique en ese determinado periodo de 15 días.

Sección 13

Procedimientos de Resolución

13.1 Acción Disciplinaria de un Distribuidor

Si se descubre a un Distribuidor, cometiendo alguna violación o incumpliendo cualquier término, condición, política, procedimiento, ley o reglamento aplicable relacionado con el Acuerdo de Distribuidor, TLC bajo completa discreción, podrá tomar las siguientes acciones:

- 1) Emitir una advertencia o amonestación;
- 2) Dirigir al Distribuidor para que realice las correcciones inmediatas;
- 3) Retener, en su totalidad o en parte, uno o más pagos de bonos o comisiones;
- 4) Retener, en su totalidad o en parte, uno o más pagos de bonos o comisiones;
- 5) Suspender al Distribuidor de todos sus derechos y privilegios para realizar un negocio con TLC, hasta que se obtengan pruebas finales;
- 6) Anular o reasignar a uno o más Distribuidores o clientes considerados no legítimamente adquiridos por un Distribuidor;
- 7) Revocar todos los derechos y privilegios de una determinada persona o entidad con respecto a la posibilidad de realizar negocios con TLC;
- 8) Terminar (Despedir) a un Distribuidor o Distribuidor Asociado
- 9) Buscar ayuda monetaria en un procedimiento judicial o de la jurisdicción correspondiente;
- 10) Tomar cualquier otra medida o acción requerida para solucionar y reparar las lesiones causadas parcial o exclusivamente por la conducta de un Distribuidor.

13.2 Cambio de Patrocinador (Afiliador/Enrolador)

No se permite el cambio de Patrocinador (Afiliador/Enrolador) excepto para corregir errores razonables. Si existe un conflicto en cuanto a quien es el patrocinador correcto de un Distribuidor, éste se resolverá y será determinado por TLC bajo completa discreción. Un Distribuidor en buenos términos con TLC que

voluntariamente renunció y permaneció inactivo por seis meses puede volver a aplicar bajo un nuevo patrocinador sin ningún derecho sobre su organización anterior.

13.3 Cambio de Colocación

El Cambio de Colocación puede hacerse dentro de los 3 días hábiles en los que fue asignado y sólo se realizará para corregir errores o faltas en la colocación del patrocinio.

13.4 Arbitraje (Conciliación)

Los Distribuidores deben tratar de resolver cualquier disputa bajo este Acuerdo de una manera amigable y razonable directamente con TLC. Si un Distribuidor considera que es necesario tomar acciones adicionales, entonces todos los Distribuidores están de acuerdo en que cualquier reclamación, litigio o acción legal con respecto a los términos y condiciones del presente Acuerdo serán resueltos única y exclusivamente mediante la Ley Federal de Arbitraje y bajo las normas y auspicios de la Asociación Americana de Arbitraje (AAA). Cualquier conciliación se llevará a cabo en el condado de St. Clair en el Estado de Michigan, bajo las reglas de arbitraje comercial de la AAA y será efectuado por un solo mediador, en este caso un abogado con conocimiento de venta directa/multinivel. Dicho arbitraje se regirá por las leyes del Estado de Michigan, con excepción a las que se relacionen con conflictos de leyes. Cada parte de la conciliación será responsable de sus propios costos y gastos, incluyendo los honorarios legales y de representación. La decisión de esta conciliación será definitiva y vincula a todas las partes. Esta cláusula de arbitraje estará vigente a la terminación del Contrato como Distribuidor.

13.5 No Acciones de Grupo o Demandas de Conciliación

Los Distribuidores están de acuerdo en que por ningún motivo habrá algún grupo, colectivo o arbitrariedades derivadas del Acuerdo como Distribuidor. Cualquier arbitraje derivado del Acuerdo como Distribuidor se llevará a cabo únicamente entre el Distribuidor y TLC en base a alegaciones y hechos específicos que se aplican a ese Distribuidor. De igual manera los Distribuidores acuerdan mantener bajo confidencialidad cualquier tipo de procedimiento de arbitraje y no revelar ningún aspecto excepto cuando sea requerido por la ley.

13.6 Medidas Cautelares

Incluso teniendo una cláusula de arbitraje, en el Acuerdo de Distribuidor y en estas Políticas y Procedimientos, nada impedirá a TLC buscar la ayuda equitativa o medida cautelar adecuada en un tribunal de justicia. El Distribuidor reconoce que el incumplimiento de ciertas partes del Acuerdo, incluyendo: la protección de la información confidencial o privada, puede ocasionar un daño irreparable al TLC, que resulta difícil de estimar o determinar a través del arbitraje. Por lo tanto, el Distribuidor acuerda que TLC tiene derecho a una reparación imparcial o medida cautelar, a través de un tribunal de jurisdicción competente, sin la necesidad de pagar una fianza u otra garantía. Dicha medida cautelar o de equidad no será el único recurso disponible para TLC.

13.7 Gastos del Abogado

Cada parte será responsable de los honorarios de sus abogados y otros costos o gastos incurridos en la resolución de cualquier disputa sin importar el resultado.

13.8 Jurisdicción y Competencia

Además de lo acordado en la cláusula de Arbitraje, las partes acuerdan que cualquier disputa que surja de o esté relacionada con el Acuerdo como Distribuidor, incluyendo cualquier reto o arbitraje serán efectuado exclusivamente en los tribunales estatales o federales ubicados en el Estado de Michigan, el condado de St. Clair y que ambas partes se someten a y renuncian a cualquier objeción sobre la jurisdicción personal o del lugar donde se ubican tales cortes para tal propósito.

13.9 Leyes Gubernamentales Vigentes

Si existe cualquier procedimiento judicial, estatal o federal derivado del Acuerdo como Distribuidor, la interpretación y la aplicación del Acuerdo se regirá de acuerdo a las leyes del Estado de Michigan, sin dar lugar a conflictos de principios de derecho.

13.10 Plazo de Prescripción

El tiempo durante el cual un Distribuidor puede tomar cualquier acción legal contra el TLC tiene que ser menor a un año, o de acuerdo al periodo de prescripción de la ley aplicable para esa acción. El Distribuidor acepta que no se aplicará ninguna prescripción de limitaciones a menos que sea requerido por la ley.

Sección 14 Inactividad y Terminación

14.1 Cancelación o Terminación

Cualquier Distribuidor que cancele, renuncie o sea despedido ya sea voluntaria o involuntariamente, ya no tiene ningún derecho o privilegio como Distribuidor de TLC y no será capaz de promover los productos y servicios de TLC, vender productos y servicios de TLC o recibir ninguna compensación, comisiones o bonificaciones previstas en el Plan de Compensación. Además, una vez que un Distribuidor sea cancelado no puede representar o pretender de forma falsa que todavía está asociado con TLC. Tampoco está autorizado a utilizar materiales de TLC, marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio o material con derechos de autor, incluso si dicho Distribuidor fue previamente autorizado para hacerlo. TLC, bajo completa discreción, puede retener cualquier comisión pendiente obtenida antes de la cancelación o terminación. Si TLC lo determina, cualquier venta o transacción relacionada con estas comisiones pendientes serán canceladas, invertidas, reembolsada o consideradas no válida.

14.2 No Renovación

Si un Distribuidor no puede completar el proceso de renovación en vigor en el momento apropiado, incluido el pago de cualquier tasa de renovación correspondiente, se le considera que está renunciando a TLC y perderá todos los derechos y privilegios como Distribuidor y no tendrá derecho a ningún título ni a reclamar sobre la organización que tenía previamente, tampoco obtendrá derecho a ningún tipo de comisión o bonos de las ventas generadas por su previa organización. Un Distribuidor que ha permanecido inactivo al menos seis meses y se encuentra en buenos términos con TLC, puede volver a aplicar para convertirse en un Distribuidor bajo cualquier patrocinador y comenzar su negocio desde cero, como si nunca hubiera sido un Distribuidor.

14.3 Terminación debido a Inactividad

Un Distribuidor tiene la responsabilidad de mostrar y dirigir su organización bajo el ejemplo adecuado sobre la producción de ventas personales a consumidores finales. Sin este ejemplo y el correcto liderazgo, un Distribuidor perderá su derecho a recibir comisiones sobre las ventas generadas a través de su organización. Los Distribuidores que personalmente generen menos de \$40.00 USD en volumen personal en cualquier período de pago, no recibirán una comisión por las ventas generadas a través de su organización para ese período. Si un Distribuidor no ha cumplido con su requisito de volumen personal por un período de doce (12) meses consecutivos, entonces su Acuerdo como Distribuidor será cancelado. La cancelación de este Acuerdo será efectiva al día siguiente del último día del mes (12) de inactividad. Los Distribuidores pueden volver a aplicar para convertirse nuevamente en Distribuidores, únicamente después de que haya transcurrido un período de doce (12) meses desde la fecha de cancelación.

14.3 Terminación Involuntaria

El incumplimiento de cualquiera de los términos del Acuerdo como Distribuidor puede resultar en alguna de las acciones discutidas en la Sección 13.1, incluyendo la terminación involuntaria. A menos que se disponga lo contrario en el aviso de terminación, ésta será efectiva en la fecha en que se envíe una notificación por escrito, ya sea a través de fax o entregándola a un servicio de mensajería (Es importante contar con la dirección actualizada y el número de fax del Distribuidor) o a su respectivo abogado, o

cuando el Distribuidor reciba el aviso de cancelación, dependa de lo que ocurra primero. En el caso de los Distribuidores involuntariamente terminados/cancelados, estos no pueden volver a aplicar para convertirse en Distribuidores ni de forma individual ni como parte de una entidad.

14.4 Cancelación o Terminación Voluntaria

Un Distribuidor tiene derecho a cancelar su Contrato/Acuerdo en cualquier momento. La cancelación debe ser presentada por escrito a TLC y enviada a su dirección comercial vigente. La notificación escrita debe incluir la firma del Distribuidor, su nombre impreso, dirección y número de IBO (Distribuidor). Sin embargo, si un Distribuidor no está en buenos términos con TLC durante el periodo en el que TLC reciba el aviso de cancelación, esto puede resultar en una cancelación involuntaria (léase la Sección 12). Los Distribuidores pueden volver a aplicar para convertirse nuevamente en Distribuidores, sólo después de que haya transcurrido un período de seis meses de inactividad completa, a partir del día de la cancelación.

Sección 15 Definiciones

Aceptación - Significa que Total Life Changes acepta su solicitud para convertirse en un Distribuidor, siempre y cuando su Solicitud y Acuerdo como Distribuidor haya sido completado y entregado a TLC, ya sea en línea o a través de otro servicio de entrega. La "Aceptación" ocurre cuando TLC al recibir y aprobar una solicitud y Acuerdo como Distribuidor, asigna un número de IBO (Distribuidor) para integrarlo oficialmente en el sistema de información de la compañía. Sin embargo, TLC puede revocar la aceptación en cualquier momento, dentro de los primeros 30 días, bajo completa discreción.

Distribuidor Activo (a) - Significa que un Distribuidor cumple con su volumen personal de ventas en un período de tiempo determinado, tal y como se establece en el Plan de Compensación de TLC, esto con la finalidad de asegurarnos de que él o ella es elegible para recibir descuentos, bonificaciones y comisiones.

Rango Activo - Se refiere al rango actual de un Distribuidor, según lo determinado por el Plan de Compensación de TLC en un período determinado de bonificaciones. Para ser considerado "Activo" en relación a un rango particular, un Distribuidor debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación de TLC referentes a su respectivo rango. (Véase la definición de "Rango" más adelante).

Acuerdo/Contrato - Es el contrato efectuado entre Total Life Changes y cada Distribuidor y con el cual todos los Distribuidores deben de estar de acuerdo con el fin de realizar transacciones comerciales con TLC. Esto incluye la Solicitud y el Acuerdo como Distribuidor, las Políticas y Procedimientos, el Acuerdo de Auto envío, el Plan de Compensación y el formulario de Entidad Comercial. Todos estos contratos pueden ser modificados por Total Life Changes bajo su completa discreción. Estos documentos se incorporan por referencia en el Contrato como Distribuidor y se conocen y comprenden colectivamente como el "Acuerdo".

Acuerdo de Auto Envío - Se refiere a la opción de Auto envío que TLC ofrece a sus Distribuidores, la cual consiste en el envío automático de productos. La opción de Auto Envío ofrece comodidad, pero no es obligatoria, y puede elegirse siempre y cuando se cumplan los requisitos y las calificaciones correspondientes.

Incumplimiento - También puede encontrarse como "Infracción", "Violación", significa una transgresión o violación real o supuesta de cualquier parte del Acuerdo.

Cancelación - Significa la terminación de un Acuerdo como Distribuidor. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria, a través de la no-renovación, la inactividad u otras medidas disciplinarias.

Volumen Comisionable - Es el valor asignado a todos los productos de TLC, por los cuales se pueden cobrar comisiones y bonos. Dicho valor puede ser menor que el precio al menudeo o mayoreo de dicho

producto. Los kits de Inicio y las ventas de folletos no contienen Volumen Comisionable.

Compañía - Se refiere a Total Life Changes, LLC, también denominado como TLC.

Clientes -En TIC, los clientes son las personas que pueden comprar el producto sólo para su uso personal y no pueden revender el producto. Un Distribuidor que participa en el Plan de Compensación de TLC no es considerado un cliente.

Ciente al por menor - Es el cliente que compra directamente a Total Life Changes a precio al por menor y que no es un Distribuidor. Los clientes pueden comprar el producto sólo para uso personal y no pueden revender el producto. Un Distribuidor que participan en el Plan de Compensación de TLC no es y no puede actuar como un cliente al por menor.

Organización - Significa la red de Distribuidores y Clientes que existe bajo una Propiedad de Negocio Independiente. (1) El Propietario de Negocio Independiente, también llamado Distribuidor, no tiene ninguna propiedad o derecho de posesión, título o interés en cualquier organización individual, entidad o en cualquier material generado por Total Life Changes o creado por un Distribuidor, otro individuo o entidad en la medida en que consiste en su totalidad o en parte, de cualquier información sobre organizaciones en Total Life Changes o cualquier parte del Acuerdo ; (2) El interés exclusivo de un Distribuidor con respecto a la organización representa el derecho contractual de recibir comisiones como se establece en el Acuerdo ; y (3) que TLC es el único propietario de todos y cada uno de los derechos en las organizaciones, títulos, intereses y materiales .

Informe de actividades de la Organización - Se refiere a un informe mensual generado por TLC que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los Distribuidores y clientes y el cual contiene información sobre ventas y actividad con respecto a las inscripciones en la organización de cada Distribuidor. Este informe contiene información confidencial y secretos de carácter comercial, que son propiedad exclusiva de TLC.

Línea descendente - Es una red específica de Distribuidores colocados debajo de un Distribuidor. Un Distribuidor y su respectiva organización representan una "línea" (pierna) en la organización o red de negocios de un Distribuidor.

Consumidor final - Se refiere a una persona que compra productos de TLC con el propósito de consumo personal en lugar de revenderlos a otra persona.

Inscritos/Afiliados/Enrolados - Se refiere a las personas que se han inscrito como Distribuidores y Clientes de TLC a través de un Distribuidor.

Patrocinador/Enrolador - Se refiere al Distribuidor que inscribe o patrocina un nuevo Distribuidor o cliente en TLC. El Patrocinador puede colocar al nuevo Distribuidor o Cliente bajo sí mismo o debajo de cualquier Distribuidor elegible en línea descendente. La persona a la que se le coloca debajo el nuevo Distribuidor o cliente se denomina " Patrocinador de colocación. " El mismo Distribuidor puede ser un nuevo Patrocinador de Colocación ". Véase la definición de "Patrocinador de Colocación " más adelante.

Volumen de Ventas de Grupo (GV) -Significa el valor comisionable de las ventas de productos TLC generados por la organización de un Distribuidor. El Volumen de Ventas del Grupo no incluye el Volumen de Ventas Personal (PV) de un Distribuidor, ni tampoco incluye la venta de folletos ni los kits de inicio.

Familia Inmediata -- Se refiere a los padres de familia y miembros de la familia que residen en un mismo hogar.

Propietario de Negocio Independiente - También llamado Distribuidor, se refiere a un contratista independiente que ha firmado y completado la solicitud y el Acuerdo oficial como Propietario Independiente de TLC y cuyo Acuerdo ha sido aceptado por TLC. También puede ser denominado como Distribuidor o IBO. Un Distribuidor/IBO/Propietario de Negocio Independiente está obligado a cumplir con ciertos requisitos y es responsable de la formación, motivación, apoyo y el desarrollo de los

Distribuidores en su respectiva organización. Los Distribuidores tienen derecho a comprar productos de TLC a precios al por mayor, pueden inscribir a nuevos Distribuidores y Clientes y participar en el Plan de Compensación. Los Clientes Preferentes y Clientes minoristas directos no son Propietarios de Negocios Independientes.

Nivel - Se refiere a las líneas también llamadas capas descendentes en la organización de un Distribuidor en particular. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor con otro Distribuidor en un nivel ascendente, el cual es determinado por el número de Distribuidores entre ellos y los cuales están relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A es el patrocinador de B, B es el patrocinador de C, C es el patrocinador de D, y D es el patrocinador de E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

Organización - También conocida como Red, se refiere a los Distribuidores y Clientes que están inscritos o patrocinados por debajo de un Distribuidor en particular o Cliente.

Materiales Oficiales de Total Life Changes-Es toda la literatura, audios, grabaciones digitales u otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos a los Distribuidores por Total Life Changes.

Volumen de Calificación (QV) -Significa el valor comisionable de los productos de Total Life Changes generado por la organización del Distribuidor, incluyendo el Volumen de Ventas Personales (PV) del Distribuidor.

Producción Personal- Se refiere a la venta de producto a un consumidor final para su uso personal.

Volumen de Ventas Personales (PV) -Es el valor comisionable de los productos vendidos en un mes: (1) enviados por TLC a un Distribuidor o (2) enviados por TLC a los clientes al por menor y clientes directos preferidos inscritos personalmente por un Distribuidor.

Colocación (También conocido como Patrocinio o Patrocinador de Colocación) - Significa un Distribuidor o Cliente, bajo el cual, el Patrocinador coloca a un Nuevo Distribuidor o Cliente.

Rango - Se refiere al título que un Distribuidor ha logrado de acuerdo al Plan de Compensación de TLC.

Reclutamiento Cruzado -Se le llama así a la acción de intentar solicitar, inscribir, alentar o tratar de influir de cualquier otra manera, ya sea directamente o a través de un tercero sobre otro Distribuidor o Cliente Directo o al por menor de Total Life Changes, para que participe o se inscriba en otra empresa de multinivel, empresa de venta directa o programas de oportunidad. Se considera reclutamiento cruzado, incluso cuando las acciones del Distribuidor son en respuesta a una consulta hecha por otro Distribuidor o Cliente

Reabastecimiento y Reventa - Son los productos y folletería que es devuelta a TLC, siempre y cuando : (1) no haya sido abierta ni usada ; (2) las etiquetas y envases no hayan sido alterados o dañados ; (3) el producto y el empaque estén en buenas condiciones para ser vendidos a precio completo ; (4) los productos sean devueltos a Total Life Changes dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de compra ; (5) los productos no hayan caducado ; y (6) el producto contenga el etiquetado vigente y oficial de Total Life Changes . Cualquier mercancía que no pueda devolverse, que se considere discontinuada o como artículo de temporada pasada no podrá revenderse.

Ganancias Minoristas - Es la diferencia entre el precio al por mayor (como se define más adelante) de los productos y el precio que recibe un Distribuidor al revender los productos.

Roll-Up - Se refiere al método por el cual se cubre una vacante en una organización. Cuando el Acuerdo de un Distribuidor o Cliente Preferente es cancelado, se abre una vacante en la organización en la cual estaba anteriormente colocado.

Kit de Inicio- Es la selección de materiales de apoyo y herramientas de capacitación que Total Life Changes ofrece a los nuevos Distribuidores, para ayudarlos en la promoción de su negocio independiente. Esta compra puede ser opcional en algunos estados y no es comisionable.

Precio de venta sugerido (SRP) - Es el precio que Total Life Changes sugiere a sus Distribuidores para promover y vender un producto o material a los clientes al por menor.

Upline - Se refiere al Distribuidor que está colocado encima de otro Distribuidor en una línea de patrocinio o reclutamiento en la compañía. Dicho de otra forma, es la línea o red de patrocinadores que une a cualquier Distribuidor de la compañía.

Precio de Venta al por mayor - Se refiere al precio que pagan los Distribuidores por los productos de la compañía. El precio al por mayor también se denomina como Costo del IBO o Costo del Distribuidor. Todas las comisiones y bonos se pagan en relación al volumen comisionable de los productos de TLC, independientemente de los precios al por mayor o al por menor .