

CERULE

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Fecha de entrada en vigor: Octubre, 2016

Como Propietario de Negocio Independiente (IBO por sus siglas en inglés) de Cerule® (en lo sucesivo “La Compañía”), es necesario que comprenda y cumpla con todas las reglas, regulaciones, políticas y procedimientos contenidos en este Manual de Políticas y Procedimientos del IBO (en lo sucesivo el “Manual de Políticas”) que la Compañía puede publicar o divulgar. La Compañía se reserva el derecho de modificar este Manual de Políticas publicando o informando sobre las modificaciones que considere necesarias.

Es la responsabilidad de cada IBO leer, comprender, adherirse y asegurarse de estar bien informados con respecto al mismo y que realicen sus operaciones de acuerdo a la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos. Cuando inscriba a un nuevo IBO, es responsabilidad de quien lo inscribe proporcionarle la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos y del Plan de pagos antes de que celebren el Contrato de Solicitud de IBO.

Debido a las leyes federales, estatales y locales, así como los cambios periódicos en el entorno del negocio, la Compañía se reserva el derecho de modificar el Contrato (incluyendo, sin limitación, el Contrato de Solicitud a IBO, los Términos y Condiciones y las Políticas y Procedimientos) y sus precios y oferta de producto a su exclusiva y absoluta discreción. La Compañía proporcionará o pondrá a disposición de todos los IBOs una copia completa de las disposiciones modificadas usando uno o más de los siguientes métodos: (1) publicándolas en el sitio web oficial de la compañía; (2) correo electrónico; (3) fax a solicitud; (4) correo de voz; (5) en las publicaciones periódicas de la Compañía; (6) incluyéndolo en los pedidos de productos o en los cheques de bonos; o (7) correos especiales de la Compañía. La versión más actualizada que será la versión aplicable se podrá encontrar en www.cerule.com. Es responsabilidad de todos los IBOs revisar regularmente www.cerule.com para ver la(s) modificación(es) más reciente(s). Una vez que la(s) modificación(es) se ha publicado, los IBOs pueden elegir aceptar o rechazarla(s). En caso de que el IBO rechace la(s) modificación(es), su Contrato se dará por terminado y no se renovará. Si el IBO continúa comprando o vendiendo los productos de la Compañía, inscribiendo persona y/o aceptando descuentos, comisiones o bonos por parte de la Compañía, dichas acciones se considerarán como aceptación de las mencionadas modificaciones.

La Compañía se sujeta a todas las regulaciones federales, estatales y locales que regulan el mercadeo de redes y requiere que cada IBO haga lo mismo; es, por tanto, muy importante que usted lea y entienda la información que contiene este Manual de Políticas. Si usted tiene preguntas relacionadas con cualquier regulación o política, pregunte a su patrocinador o a la Compañía. El Código de Ética Profesional se incluye en el Capítulo 13 de este Manual de Políticas; usted debe revisar estos materiales y hacerlos parte de su planeación.

CAPÍTULO UNO: ESTATUS DEL PROPIETARIO DE NEGOCIO INDEPENDIENTE

1.1 Convertirse en IBO. Un solicitante se convierte en un IBO de la Compañía cuando cumple con los siguientes requerimientos:

- a) El solicitante completó el Contrato de Solicitud de IBO (el “Contrato”) y la Compañía ha recibido en sus oficinas corporativas y ha aceptado todos los documentos relacionados.
- b) El solicitante compra a costo de la Compañía el Paquete de Inicio de IBO, el cual contiene la documentación del IBO, información y folletos de la Compañía, los cuales son materiales de venta (no para su reventa). Este monto no es un servicio ni cuota por franquicia, sino más bien son estrictamente los costos en los que incurre la Compañía por los materiales educativos y de negocios que se requieren para ser un IBO de la Compañía.
- c) La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier Contrato por cualquier razón, a su exclusiva discreción.

1.2 No se requiere comprar

Exceptuando lo anteriormente estipulado, no se requiere hacer compra alguna para ser un IBO.

1.3 Obligaciones y derechos de IBO

Un IBO está autorizado para vender los productos y servicios de la Compañía y para participar en el Plan de Pagos de la misma. Un IBO puede inscribir nuevos IBOs en la Compañía.

1.4 Edad legal

Un IBO debe ser considerado mayor de edad en el estado en el que resida para poder celebrar un contrato vinculante.

1.5 Dirección común

Solo un máximo de tres (3) IBOs pueden enviar producto al mismo domicilio.

1.6 Parejas casadas

Las parejas casadas y sus menores dependientes pueden compartir una sola entidad IBO. Los IBOs que contraigan matrimonio deberán mantener un estatus de IBO independiente a menos que uno de ellos sea el patrocinador directo del otro, en cuyo caso, sus entidades IBO pueden consolidarse. Cuando una pareja que comparte una entidad IBO se divorcia o se separa, la Compañía continuará pagando los cheques de la comisión de la misma forma en que lo estaba haciendo antes del divorcio o separación hasta que reciba notificación por escrito, firmada por ambas partes, o un tribunal emita un decreto que especifique a quien deberán pagarse los cheques de futuras comisiones; previendo que la pareja ha cumplido con los requerimientos estipulados en el capítulo 5.3, si aplican.

1.7 Intereses simultáneos

Un IBO y su cónyuge y dependientes no pueden tener intereses simultáneos sobre los beneficios en más de una entidad IBO; por ejemplo, un accionista o compañía que es un IBO, no puede convertirse en un IBO individual.

1.8 Corporaciones, Sociedades, Compañías de Responsabilidad Limitada y Fideicomisos

Las Corporaciones, Sociedades, Compañías de Responsabilidad Limitada u otras formas de organizaciones de negocios y/o fideicomisos pueden convertirse en IBO de la Compañía si el Contrato se acompaña con las copias notariadas de los siguientes documentos, y éstas se entregan dentro de los treinta (30) días posteriores a la aceptación del Contrato, de lo contrario, la posición de IBO será suspendida:

- a) Una lista completa de todos los directivos, ejecutivos y accionistas de la corporación, todos los Socios generales y limitados de una Sociedad, miembros de una compañía de responsabilidad limitada o fiduciario(s) y beneficiarios de un fideicomiso, si aplica;
- b) Un número de identificación federal u otro número de identificación que la Compañía apruebe a su absoluta discreción; y
- c) Todos los demás documentos e información que ocasionalmente y de forma razonable se requieran.

Los accionistas, directores, ejecutivos, socios, miembros, beneficiarios y fiduciarios, según aplique, de una entidad IBO están de acuerdo en sujetarse, y la Compañía hará que cada uno de ellos sea personalmente responsable ante ella, y vincularse al Contrato y al Manual de Políticas.

1.9 Organizaciones sin fines de lucro

Las organizaciones sin fines de lucro se pueden convertir en IBO de la Compañía cuando el Contrato se acompaña de las copias notariadas de los siguientes documentos, y éstas se entregan dentro de los treinta (30) días posteriores a la aceptación del Contrato, de lo contrario, la posición de IBO será suspendida:

- a) Acta Constitutiva, contrato de sociedad, documentos del fideicomiso y/o cualquier otro documento regulatorio, según aplique;
- b) Una lista de todos los directores y ejecutivos involucrados con la Organización sin fines de lucro y el nombre de la persona autorizada a celebrar un contrato en representación de la organización, si aplica;
- c) Un número de identificación federal u otro número de identificación que la Compañía apruebe a su absoluta discreción; y
- d) Todos los demás documentos e información que ocasionalmente y de forma razonable se requieran.

1.10 Nombres ficticios y/o alias

Una persona o entidad no puede aplicar para ser IBO utilizando un nombre ficticio o alias si no cuenta con la aprobación de la Compañía, aprobación que podrá retenerse a criterio de la misma.

1.11 Estatus de Contratista independiente

Un IBO es un contratista independiente. Un IBO no es un franquiciado, socio de empresa conjunta, socio de negocios, empleado ni agente de la Compañía, y no está autorizado a decir o insinuar oralmente, por escrito o de alguna otra forma, que lo es. La Compañía no se hace responsable por el pago o copago de ninguna prestación a los empleados. Un IBO es responsable de la obligación, salud, incapacidad o seguro de compensación de sus trabajadores. Un IBO fija su propio horario de trabajo y determina la forma en que llevará su negocio, sujeto al Contrato y al Manual de Políticas.

1.12 Impuestos

Como contratista independiente, un IBO no recibirá trato de franquiciado, de socio de empresa conjunta, socio, empleado, ni agente federal o para fines fiscales, incluyendo, con respecto al Código del Impuesto sobre la Renta, a la ley del Seguro Social, a la ley federal de desempleo, a las leyes estatales de desempleo o a cualquier estatuto, ordenamiento, regla o regulación federal, estatal o local. Al final de cada año calendario, la Compañía emitirá a cada IBO un formato 1099 del servicio fiscal (ISR por sus siglas en inglés), u otro documento aplicable que requiera la ley, por compensación de no empleado de un IBO.

1.13 Cumplimiento con la leyes

Un IBO deberá cumplir con todos los estatutos, regulaciones y ordenamientos federales, estatales o locales relativos a la operación de su negocio. Un IBO es el responsable de sus propias decisiones gerenciales y de sus gastos, incluyendo todos los ingresos estimados e impuestos por autoempleo.

1.14 Número de Identificación de IBO

La ley federal requiere que un IBO obtenga un número de Seguridad Social, un número federal de identificación u otra identificación aprobada emitida por el gobierno dependiendo del país de residencia. Se asignará a los IBOs un número de identificación de Cerule para los fines del negocio que el IBO realice con la Compañía. Este número deberá incluirse en todos los pedidos y en la correspondencia con la Compañía, y en lo sucesivo se referirá como Número de Identificación del IBO ("ID"). La Compañía usará este número en todas las transacciones internas que haga con el IBO. Toda multa o sanción que sea el resultado del uso de un número de identificación fiscal incorrecto que se haya entregado a la Compañía correrá a cargo del IBO.

1.15 Territorios no exclusivos

No hay territorios exclusivos para comercializar o inscribir, y ningún IBO deberá insinuar o decir que tiene la exclusividad en algún territorio. No se otorga franquicia alguna y no hay territorios exclusivos para ventas o para inscribir. No existen límites geográficos para que un IBO inscriba dentro de los Estados Unidos ni de cualquier país en el cual la Compañía esté autorizada para realizar negocios. Si un IBO desea llevar a cabo negocios en un país autorizado diferente en el cual es un IBO, él o ella deberá cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables de ese país.

1.16 Otros productos

Un IBO está de acuerdo que no podrá vender otros productos que no sean los productos de la Compañía en ningún evento en el cual se venden o se exhiben los productos de la misma. Durante la vigencia del Contrato de IBO, y por un periodo de seis (6) meses posteriores a su terminación, se prohíbe al IBO vender o promocionar cualquier producto o servicio de la competencia o hacer programas de comercialización a cualquiera de los empleados, agentes o IBOs de la Compañía, exceptuando aquellos que hayan sido inscritos por el IBO. Cualquier IBO que sea descubierto infringiendo lo estipulado en este subcapítulo, corre el riesgo de perder sus privilegios de compra, de una posible suspensión y/o terminación de su posición como IBO y de no participar en el Plan de Pagos de la Compañía.

1.17 Venta entre grupos

Está prohibido vender a otros IBOs de la Compañía con la finalidad de recibir crédito por bonos y avances. El IBO deberá obtener todos los productos, literatura y materiales de la Compañía directamente de ésta. Toda violación a esta regla tendrá como resultado la posible suspensión y/o terminación del IBO.

1.18 Contactos

Los IBOs deberán limitar sus comunicaciones corporativas a la oficina y al personal de la Compañía. No deberá contactar directamente a los socios, proveedores o consultores de la Compañía, ni a los profesionistas contratados por ésta sin el consentimiento previo y por escrito de la Compañía.

CAPÍTULO DOS – PLAZO Y RENOVACIÓN

2.1 Plazo

Sujeto a las disposiciones del Capítulo 4, el plazo del Contrato iniciará en la fecha de su aceptación por parte de la Compañía y terminará un año después (la “Fecha de Aniversario”).

2.2 Renovación anual

Un IBO deberá renovar cada año su estatus de IBO. La cuota de renovación anual vence en la Fecha de Aniversario y la Compañía puede solicitar al IBO que celebre un nuevo Contrato. Un IBO puede elegir que su Contrato se renueve automáticamente autorizando a la Compañía que cargue en su cuenta de cheques o en su tarjeta de crédito la cuota por renovación y la Compañía enviará confirmación de dicha renovación. Se desactivará a cualquier IBO que no haga ninguna compra de producto en un periodo de 90 días consecutivos y su nombre se eliminará de la lista de correos. Si un IBO no renueva en la fecha de renovación estipulada en el presente, se considerará que ha terminado voluntariamente su relación como IBO con la Compañía y por lo tanto perderá su posición, todos sus derechos para inscribir, su posición en el Plan de Pagos, sus derechos a recibir comisiones, bonos, incentivos y la capacidad de comprar productos de la Compañía a precios de mayoreo. Un IBO que no renueve su estatus como tal no podrá aplicar para inscribirse nuevamente hasta que hayan transcurrido seis (6) meses de la no renovación.

CAPÍTULO TRES – RESPONSABILIDADES DE LOS IBOs

3.1 Obligaciones de desarrollo continuo

a) Capacitación continua

Un IBO exitoso que inscribe a otros IBOs, proporciona una asistencia de buena fe y capacitación para asegurar que su línea descendente opere adecuadamente para su negocio. Un IBO exitoso tiene contacto y comunicación continuos con los IBOs de su línea descendente. Un IBO exitoso también motiva y capacita a los nuevos IBOs sobre el producto, las técnicas efectivas de ventas, el Plan de Pagos y el cumplimiento con las Políticas y Procedimientos de la Compañía. La comunicación con su línea descendente y la capacitación de ésta no debe sin embargo, infringir el capítulo 8 para asegurar que los IBOs de la línea descendente no hagan reclamos indebidos de producto o negocio, o se involucren en alguna conducta ilegal o inadecuada. Cada IBO debe estar en posibilidades de proporcionar documentación documentada de sus esfuerzos continuos como asesor y patrocinador.

b) Responsabilidad de vender continuamente

Independientemente de sus logros, los IBOs exitosos continua y personalmente están promoviendo las ventas a través de la generación de nuevos clientes, dando un buen servicio a sus clientes existentes y vendiendo a los Clientes Minoristas y Preferentes que no son IBOs.

d) No menosprecio

La Compañía desea proporcionar a los IBOs los mejores productos, el mejor Plan de Pagos y el mejor servicio de la industria; por tanto, la crítica y comentarios constructivos de los IBOs son siempre bienvenidos; sin embargo, dichos comentarios no deben ser despectivos, degradantes o negativos con respecto a la Compañía, otros IBOs, el Plan de Pagos o los directores, ejecutivos o empleados de la Compañía.

3.2 Proporcionar documentación a solicitantes

El patrocinador debe proporcionarle la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y del Plan de Pagos a la(s) persona(s) que desee inscribir para que se convierta en IBO, antes de que dicha(s) persona(s) firme el Contrato de Solicitud de IBO.

3.3 Reporte de violaciones a la política

Los IBOs que tengan conocimiento de alguna violación a la política por parte de otro IBO deben enviar in informe por escrito sobre dicha violación directamente a la Compañía; dicho informe debe incluir incidentes como las fechas, cantidad de eventos, personas involucradas y cualquier documentación de soporte

3.4 Declaraciones sobre la Compañía

No debe declarar o insinuar que algún IBO tiene ventajas o privilegios especiales con la Compañía o que se le exime de las mismas obligaciones y requerimientos de cualquier otro IBO.

3.5 Cambio de domicilio, de teléfono o fax y correo electrónico

Para garantizar el envío oportuno de sus productos, materiales de soporte y pagos de comisiones, es sumamente importante que nuestros archivos estén al corriente. Se requiere una dirección de envío ya que el producto no se enviará a ningún apartado postal. Si un IBO está registrado en el programa de Autoenvío, éste deberá actualizarse automáticamente con la nueva dirección. Si se ha enviado más de una notificación de cambio de dirección o más de un Acuerdo de Autoenvío, la más reciente cancelará las notificaciones o Acuerdos anteriores. Tome en cuenta que el procesamiento de la notificación o del Acuerdo tomará quince (15) días.

3.6 Inscribir

a) Contrato

Un IBO puede inscribir a otros IBOs en los Estados Unidos y en cualquier país en el cual la Compañía haya abierto negocios. Los patrocinadores se asegurarán de que cada nuevo IBO reciba, tenga acceso a y entienda el Contrato de la Compañía, el Manual de Políticas del país en el cual reside y el Plan de Pagos. Un IBO recibirá compensación únicamente por la generación de volúmenes de ventas, no por inscribir a nuevos IBOs en el programa.

b) Contratos múltiples

Si un solicitante envía varios Contratos que mencionan diferentes personas inscritas, la Compañía aceptará solo el primer Contrato terminado que haya recibido. La decisión de la Compañía en reconocer a la persona inscrita es definitiva.

d) Requerimiento de capacitación

Se requiere que los IBOs se aseguren de proporcionar la capacitación adecuada a los IBOs que inscriban. Un patrocinador debe mantener una asociación continua de liderazgo profesional con los IBOs y deberá cumplir con la obligación de llevar a cabo una supervisión, distribución y función de ventas de buena fe en la venta o entrega de productos y servicios. Contra solicitud, un IBO debe estar en posibilidades de proporcionar a la Compañía evidencia de cumplimiento continuo de sus responsabilidades como patrocinador, incluyendo capacitación.

e) Enunciados relacionadas con ingresos

No deberán hacerse a los candidatos a IBOs proyecciones de ingresos, incluyendo proyecciones basadas solo en proyecciones matemáticas o “proyecciones ideales” del Plan de Pagos de la Compañía. Un IBO no debe representar el ingreso como un indicativo de éxito asegurado a otras personas porque el éxito depende de muchas variables. Los cheques de comisiones no se deben usar como materiales de mercadeo, el IBO no deberá garantizar a los prospectos ni estimar compensación, gastos o deducciones atribuibles al negocio. El IBO deberá describir y presentar el Plan de Pagos con veracidad y justicia. No debe hacer declaraciones pasadas, potenciales o reales

a los prospectos. Un IBO no debe garantizar ni prometer comisiones o estimar gastos a los prospectos.

3.7 Conflictos de interés

Si lo desean, los IBOs pueden participar en otras empresas de ventas directas, empresas multinivel o mercadeo en red y pueden involucrarse en actividades de ventas relacionadas con productos que no sea de Cerule. Si un IBO decide participar en otra empresa de mercadeo en red, con la finalidad de evitar conflictos de interés y de lealtad, deberá adherirse a lo siguiente:

a) No reclutamiento

Durante la vigencia del Contrato, un IBO no se involucrará, ni intentará reclutar o inscribir, directamente o a través de un tercero, a un IBO de Cerule en otra empresa de mercadeo en red. Esto incluye, pero no se limita a, presentar o ayudar a presentar otra empresa de mercadeo en red a un IBO o a un cliente de Cerule, o implícita o explícitamente alentar a un IBO o a un cliente de Cerule a unirse a otra empresa de mercadeo en red.

b) Por un periodo de 90 días después de la cancelación de un Contrato de IBO, está estrictamente prohibido para el anterior IBO reclutar a un IBO, a un Cliente Preferente o Cliente Minorista Directo de Cerule para que se una a otra empresa de mercadeo en red. Al firmar el Contrato de Solicitud de IBO, cada IBO reconoce y está de acuerdo en que la Compañía, mediante esta prohibición, está tratando de proteger intereses de negocio legítimos y que dicha prohibición es razonable e cuanto a su alcance y duración.

c) Durante la vigencia de este Contrato, el IBO no:

- Producirá, ofrecerá ni transferirá ninguna literatura, cintas, CDs, DVDs ni ningún otro material promocional de ninguna naturaleza a otra empresa de mercadeo en red en la que el IBO o un tercero esté participando, con la finalidad de reclutar a IBOs o a Clientes Preferentes de Cerule en esa empresa de mercadeo en red.
- Venderá, ofrecerá o promocionará ningún producto o servicio que compita con Cerule a IBOs, Clientes Preferentes o Clientes Minoristas Directos de Cerule [cualquier producto que tenga la misma categoría genérica de los productos de Cerule se considera producto competidor (por ejemplo, cualquier suplemento nutricional de la misma categoría genérica que los suplementos nutricionales de Cerule es un producto competidor independientemente de las diferencias en costos, calidad, ingredientes o contenido nutricional)];
- Ofrecer productos de Cerule o promocionar el Plan de Pagos de ésta en conjunto con productos, servicios, plan de negocios, oportunidad o incentivos que no son de Cerule.
- Ofrecer productos, servicios, plan de negocios, oportunidad o incentivos que no son de Cerule en cualquier junta, seminario, lanzamiento, convención u otro evento de Cerule, o que inmediatamente preceda o tenga lugar después de dicho evento de Cerule.

d) Involucrar a otros vendedores directos

Cerule no exhorta a sus IBOs a que involucren a las fuerzas de ventas de otras compañías de ventas directas para que vendan los productos de Cerule o se conviertan en IBOs de ésta; ni

alienta a los IBOs a reclutar o atraer a miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para que infrinjan los términos y condiciones de dicha compañía.

e) Suscripción cruzada

Está estrictamente prohibido hacer o intentar hacer suscripción cruzada. “Suscripción cruzada” se define como enrolar a un individuo o entidad que ya tiene un cliente o una Solicitud o Contrato de IBO con Cerule, o que dicho Contrato está en el periodo precedente de seis (6) meses calendario, en una línea diferente. Usar el nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, DBAs, alias, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para burlar esta política o cualquier otra disposición del Contrato está estrictamente prohibido. Los IBOs no deben degradar, desacreditar o difamar a otros IBOs de Cerule con la intención de atraer a otro IBO para que se vuelva parte de la Organización de Mercadeo del primer IBO. No obstante lo anterior, esta política no prohíbe transferir el negocio de un IBO de Cerule. Si se descubre que hubo suscripción cruzada, deberá informarse a la Compañía de inmediato. Cerule ejercerá acción contra el IBO que cambió organizaciones y/o contra los IBOs que alentaron o participaron en la Suscripción Cruzada. Cerule también moverá todo o parte de la línea descendente del IBO a su organización original si la Compañía considera equitativo y factible hacerlo; sin embargo, Cerule no tiene obligación alguna de mover las organizaciones en línea descendente de los IBOs que fueron suscritos en forma cruzada, y la disposición final de la organización está siempre sujeta al criterio de Cerule.

Los IBOs renuncian a entablar demandas y causas de acción contra Cerule que surjan de o se relacionen con la disposición de la organización en línea descendente de quienes fueron inscritos en forma cruzada.

f) Detener solicitudes o pedidos

Los IBOs no deben manipular suscripciones de nuevos solicitantes ni la compra de productos. Todos los Contratos de Solicitud para IBO y los pedidos de productos se deben enviar dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la fecha en que fueron firmadas por un IBO o colocadas por un Cliente Minorista.

g) Acumulación

La “acumulación” está estrictamente prohibida. El término Acumulación incluye:

- No transmitir a Cerule o retener la Solicitud o el Contrato de un IBO por más de dos días hábiles después de haberlos realizado.
- Violar la regla de interés simultáneo (1.7 anterior)
- Inscribir en el programa de Cerule individuos o entidades de negocio ficticios

- 3.8 Los Reportes de actividad de la línea descendente (Informes de Genealogía) están a disposición de los IBO al acceder a y navegar por el sitio web oficial de Cerule. El acceso de un IBO a los Reportes de actividad de su línea descendente está protegido por una contraseña, Todos los Reportes de actividad de la línea descendente que se encuentran en el sitio web son confidenciales y constituyen información patentada de la empresa, se consideran secretos comerciales y son propiedad exclusiva de Cerule. Los Reportes de actividad de la línea

descendente se proporcionan a los IBOs en forma estrictamente confidencial y están a disposición de ellos con la única finalidad de ayudarles a trabajar en sus Organizaciones en línea descendente respectivas para el desarrollo de sus negocios como IBOs de Cerule. Los IBOs deben usar sus Reportes de actividad de la línea descendente para ayudar, motivar y capacitar a los IBOs de su línea descendente y apoyar a sus clientes. El IBO y Cerule reconocen y aceptan que, pero únicamente para este contrato de confidencialidad y no divulgación, Cerule podría no proporcionar Reporte de actividad de la línea descendente al IBO. Un IBO no puede, por su propia cuenta o en nombre de otra persona, asociación, corporación u otra entidad:

- Divulgar, directa o indirectamente, a terceros, información contenida en el Reporte de actividad de la línea descendente;
- Divulgar, directa o indirectamente, la contraseña o cualquier otro código de acceso de su Reporte de actividad de la línea descendente;
- Usar la información para competir con Cerule o para cualquier otro fin distinto a aquél de promover su negocio como IBO de Cerule;
- Reclutar o solicitar a cualquier IBO, Cliente Preferente o Cliente Minorista Directo de Cerule que esté mencionado en algún reporte, o de alguna otra forma intentar influir o inducir a un IBO, Cliente Minorista Directo que cambien su relación de negocios con Cerule;
- Usar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad, cualquier información contenida en el Reporte de actividad de la línea descendente. A solicitud de la Compañía, cualquier IBO actual o anterior deberá regresar el original y todas las copias de los Reportes de actividad de la línea descendente a la Compañía; y
- El acceso por parte de un IBO o de un tercero a estos datos mediante el uso de ingeniería inversa, monitoreo de teclas pulsadas y por cualquier otro medio, constituye una violación a estas Políticas y Procedimientos.

CAPÍTULO CUATRO: RENUNCIA/TERMINACIÓN

4.1 Renuncia voluntaria

- a) Un IBO puede terminar en forma voluntaria su estatus como tal si no renueva o mediante el envío de una notificación por escrito de su renuncia o terminación con la Compañía. La renuncia voluntaria se considera efectiva en el momento en que la Compañía reciba dicha notificación.
- b) Un IBO que termina o renuncia a su estatus como tal puede volver a aplicar en una posición de nivel de entrada después de transcurridos seis (6) meses de su renuncia.

4.2 Suspensión

Se puede suspender a un IBO por infringir los términos del Contrato, el cual incluye el Manual de Políticas, el Plan de Pagos y otros documentos elaborados por la Compañía. Cuando se toma la decisión de suspender a un IBO, la Compañía informará al IBO por escrito que ha sido suspendido y que dicha suspensión entra en vigor en la fecha de la notificación, indicando así mismo la razón de la

suspensión y los pasos que debe dar para eliminar dicha suspensión, si los hay. La notificación de suspensión se enviará a la dirección del IBO que la Compañía tiene registrada de conformidad con las disposiciones de notificación contenidas en el Manual de Políticas. Dicha suspensión puede o no llevar a la terminación de la posición de un IBO si así lo determina la Compañía a su exclusivo criterio. Si el IBO desea apelar, la Compañía deberá recibir dicha apelación por escrito dentro de los quince (15) días posteriores a la fecha de notificación de suspensión. La Compañía revisará y considerará la suspensión y notificará por escrito su decisión al IBO dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de la notificación de suspensión. La decisión de la Compañía será definitiva y no se someterá a una revisión posterior. La Compañía tomará ciertas acciones durante el periodo de suspensión, incluyendo entre ellas, las siguientes:

- a) Prohibición al IBO de realizar juntas o visitas como IBO de la Compañía y de usar cualquiera de las marcas y/o materiales patentados de la misma;
- b) Retener las comisiones y bonos que se adeudan al IBO durante la suspensión;
- c) Prohibir al IBO adquirir productos o servicios de la Compañía; y/o
- d) Prohibir al IBO de inscribir nuevos IBOs, contactar a los actuales o asistir a eventos o juntas de IBOs.
- e) Si la Compañía, a su exclusiva discreción, determina que la violación que provocó la suspensión continua, que no se ha resuelto satisfactoriamente o que el IBO suspendido ha cometido una nueva falta, se terminará la relación con este.

4.3 Terminación

Se puede terminar la relación con un IBO por violación a los términos del Contrato, el cual incluye el Manual de Políticas, el Plan de Pagos y otros documentos elaborados por la Compañía. La Compañía, a su exclusivo criterio, puede tomar la decisión de terminar la relación con un IBO que infringió el Contrato sin ponerlo previamente en suspensión. Se dará al IBO la oportunidad de ser escuchado por un panel para considerar las cuestiones que fundamentan la decisión de terminación. Cuando la Compañía toma la decisión de terminar la relación con un IBO, le informará a éste por escrito a la dirección del IBO que se tiene registrada indicándole que dicha terminación surtirá efectos treinta (30) días después de la fecha de la notificación.

4.4 Apelación

Si un IBO desea apelar la terminación, la Compañía deberá recibir dicha apelación por escrito dentro de los quince (15) días posteriores a la fecha de notificación de terminación. Si la Compañía no recibe una apelación dentro del periodo de quince (15) días, se considerará la terminación como definitiva. Si el IBO presenta a tiempo una notificación de apelación, la Compañía revisará dicha apelación y notificará al IBO su decisión dentro de los diez (10) días siguientes a la recepción de la apelación. La decisión de la Compañía será definitiva y no se someterá a una revisión posterior. En el caso de que la terminación no se rescinda, ésta continuará en vigor a partir de la fecha estipulada en la notificación original de terminación.

4.5 Efecto de la terminación

En cuanto tenga noticias de la terminación de su contrato, el IBO deberá:

- a) Eliminar y discontinuar permanentemente el uso de las marcas comerciales, marcas de servicio, nombres comerciales y cualquier signo, etiqueta, papelería o anuncios que se refieran a o se relacionen con el Producto, el plan o programa de la Compañía;
- b) Dejará de presentarse a sí mismo como IBO de la Compañía;
- c) Perderá todos los derechos que le otorga la posición de IBO así como su posición en el Plan de pagos y las futuras comisiones y bonos que resulten del mismo; y
- d) Llevará a cabo las acciones razonables que la Compañía requiera relacionadas con la protección de su información confidencial.

La Compañía tiene el derecho a compensar cualquier monto que el IBO le adeude tomándolo de las comisiones o bonos que deban pagarse a dicho IBO. La Compañía podrá así mismo compensar un estimado del monto razonable que el IBO le adeuda de conformidad con la obligación de pagar indemnización estipulada en el capítulo 12.1 del presente.

4.6 Reinstauración

La aceptación de una nueva solicitud del IBO cuya relación se terminó o de cualquier miembro de su familia quedará sujeto al exclusivo criterio de la Compañía y puede negarse.

4.7 Leyes estatales

En el caso de que estas disposiciones sobre terminación infrinjan alguna política de leyes estatales, aplicarán dichas leyes estatales.

CAPÍTULO CINCO; TRANSFERIBILIDAD

5.1 Adquisición de negocio

Si algún IBO desea adquirir intereses en el negocio de otro IBO, primero debe dejar su posición de IBO y esperar seis (6) meses antes de ser elegible para dicha compra. Dichas transacciones deben informarse a la Compañía y están sujetas a la aprobación previa de ésta.

5.2 Transferencias a IBO

Excepto cuando se estipule expresamente en el presente, un IBO no puede vender, asignar o de alguna otra forma transferir su entidad como IBO (y los derechos de la misma) a otro IBO o a un individuo que tenga intereses en la entidad IBO. No obstante lo anterior, un IBO puede transferir su posición al patrocinador, sujeto a las condiciones del capítulo 5.3; en dicho caso, la posición del patrocinador del IBO y la posición del IBO que transfiere se fusionarán en una sola entidad.

5.3 Condiciones de la transferibilidad

Un IBO no puede vender, asignar, fusionar o transferir su posición (o los derechos de la misma) sin la autorización previa y por escrito de la Compañía, y dicha transferencia, si se aprueba, está sujeta a las siguientes condiciones:

- a) El IBO que vende deberá proporcionar a la Compañía un formulario de “Venta de una posición de IBO de Cerule” debidamente ejecutada y copia de todos los documentos que

- detallan la transferencia, incluyendo, entre otros, el nombre del comprador, el precio de compra y los términos de la compra y del pago;
- b) Una cuota de transferencia de \$50.00 deberá acompañar los documentos de la misma;
 - c) Los documentos deben contener un convenio del IBO que vende en beneficio del comprador propuesto, indicando que no competirá con el comprador ni intentará desviar o inscribir a ningún IBO de la Compañía durante un periodo de 6 meses a partir de la fecha de venta o transferencia; y
 - d) Contra la venta, transferencia o asignación aprobada por escrito por la Compañía, la parte compradora deberá asumir la posición del IBO vendedor y deberá celebrar el Contrato actual y entregar todos los documentos que la Compañía razonablemente requiera.
 - e) La Compañía se reserva el derecho, a su criterio, de estipular términos y condiciones adicionales antes de aprobar cualquier venta o transferencia propuestas. La Compañía se reserva el derecho de desaprobar cualquier venta o transferencia.

5.4 Evasión de la aplicación de políticas

Si la Compañía, a su exclusiva discreción, determina que la posición del IBO se transfirió con la intención de evadir el cumplimiento del Contrato, del Manual de Políticas o del Plan de pagos, la transferencia se declarará nula e inválida y la posición de IBO regresará al IBO que la transfirió y, a partir de la fecha en que la transferencia se revierta, se considerará que dicha transferencia nunca ocurrió. Si es necesario, y a criterio de la Compañía, se llevarán a cabo las acciones apropiadas, incluyendo, sin limitación, la terminación, contra el IBO que transfirió para asegurar el cumplimiento del Contrato y de este Manual de Políticas.

5.5 Sucesión

No obstante alguna otra disposición de este Capítulo cinco, en caso de fallecimiento de un IBO, su posición pasará a sus sucesores de acuerdo con lo previsto por la ley; sin embargo, la Compañía no reconocerá dicha transferencia hasta que el sucesor haya celebrado el Contrato y enviado copias certificadas del acta de defunción y del testamento, fideicomiso o otro instrumento realizado por la persona fallecida y que la Compañía requiere como evidencia para transferir dicha propiedad. El sucesor en lo sucesivo gozará de todos los derechos y estará sujeto a las obligaciones de un IBO de la Compañía.

5.6 Reingreso

Un IBO que transfiere su negocio debe esperar seis (6) meses después de la fecha de entrada en vigor de dicha transferencia antes de volver a ser elegible para solicitar su reingreso como nuevo IBO. Un IBO puede cambiar líneas cancelando voluntariamente su negocio de IBO de Cerule y permaneciendo inactivo (por ejemplo, no comprando productos de Cerule para su reventa, no vendiendo productos de Cerule, no inscribiendo personas y no acudiendo a los eventos de Cerule, ni participar en ninguna otra forma de las actividades de un IBO, ni operar el negocio de otro IBO de Cerule) durante seis (6) meses calendario completos

5.7 Cambios en el negocio de un IBO

Cada IBO deberá notificar inmediatamente a Cerule de todos los cambios en la información contenida en su Contrato de Solicitud de IBO. Los IBOs pueden modificar su Solicitud o Contrato existentes (por ejemplo, cambios en su número de Seguridad Social, en su número de identificación federal, o cambios en la forma de propiedad de individual a Entidad de Negocios propiedad del IBO) enviando una solicitud por escrito de un Formulario para solicitud de cambio de nombre, una Solicitud de IBO y un contrato debidamente ejecutado, así como los documentos de apoyo.

a) Agregar a un co-solicitante

Cuando se agregue a un solicitante (ya sea un individuo o una Entidad de Negocios) a un negocio de IBO existente, la Compañía requiere que se haga una solicitud por escrito, presentar la Solicitud de IBO y ejecutar el Contrato incluyendo en los mismos los números de Seguridad Social del solicitante y del co-solicitante, así como sus firmas. Para evitar el incumplimiento con las disposiciones del Capítulo 5.2 (relativas a transferencias y asignaciones del negocio de un IBO), el solicitante original deberá permanecer como la parte principal de la Solicitud de IBO y del Contrato. Si el IBO desea terminar su relación con la Compañía, debe transferir o asignar su negocio de IBO de conformidad con el Capítulo 4.9. Si no se sigue este proceso, Cerule puede cancelar el negocio del IBO retirando al IBO original. Todos los cheques de bonos y comisiones se enviarán a la dirección registrada por el IBO original. Favor de tomar en cuenta que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este Capítulo 5.7 no incluyen un cambio del patrocinador ni colocación de patrocinador. Los cambios de patrocinador o de colocación de patrocinador se abordan en el capítulo 5.7 (b) siguiente. Aplica una cuota por cada cambio solicitado, la cual se incluirá en el requerimiento por escrito y en la Solicitud de IBO y el Contrato.

b) Cambio de Patrocinador

Con la finalidad de proteger la integridad de todas las organizaciones de mercadeo y salvaguardar el duro trabajo de los IBOs, Cerule desalienta encarecidamente cambios de patrocinadores y de posición de patrocinadores. Conservar la integridad del puesto es crítico para el éxito de cada IBO y de la organización de mercadeo; en consecuencia, es muy raro que se autorice la transferencia del negocio de un IBO de Cerule de un patrocinador a otro. Las solicitudes para dicho cambio deben enviarse al Departamento de Soporte a IBOs y deben mencionar la razón del cambio. Todo cambio quedará sujeto al criterio exclusivo de la Compañía; en caso de aprobarse, solo se permitirá un cambio por patrocinador. Se considerará cambiar el patrocinador solamente en las dos circunstancias siguientes:

- En los casos que involucren ofrecimiento falso de incentivos o suscripción fraudulenta, un IBO puede requerir su transferencia o cambio a otra organización y llevarse consigo a su Organización de Mercadeo completa. Todas las solicitudes de transferencia o cambio que aleguen prácticas fraudulentas de inscripción se evaluarán caso por caso.
- El IBO que desee un cambio o transferencia debe enviar un Formulario de Solicitud de Cambio completo y debidamente ejecutado que incluya la aprobación de su patrocinador y los siete (7) IBOs de su línea ascendente. No se aceptan firmas

fotocopiadas o por fax. El IBO que solicite la transferencia debe pagar una cuota de procesamiento por cargos administrativos y procesamiento de datos. Si el IBO que desea ser transferido también quiere mover a los IBOs de su organización, cada IBO de su línea descendente debe obtener el Formulario de Solicitud de cambio de patrocinador, completarlo debidamente y entregarlo a Cerule junto con la cuota por procesamiento (esto es, la transferencia o cambio del IBO y de cada IBO de su organización multiplicada por la cuota de transferencia es el costo de mover una organización en Cerule). Los IBOs de la línea descendente no se moverán/transferirán con el IBO que se mueve/transfiere a menos que se hayan satisfecho todos los requisitos. Los IBOs que desean cambiarse/transferirse deben esperar treinta (30) días después de la recepción del Formulario de Solicitud de cambio de patrocinador para que Cerule procese la información y tome una decisión.

5.8 Separación de un negocio de IBO de Cerule

Algunas veces los IBOs de Cerule operan su negocio como marido y mujer o a través de una Entidad de Negocios. En los casos en que un matrimonio termine, o se disuelva una Entidad de Negocios, deben hacerse los arreglos necesarios para garantizar que cualquier separación o división de la Entidad de Negocios se lleve a cabo de tal forma que no afecte en forma negativa los intereses y el ingreso de la línea ascendente o la línea descendente del IBO. Si las partes que se separan no actúan en el mejor interés de los otros IBOs y de la Compañía, Cerule puede involuntaria e inmediatamente terminar el Contrato y rolar hacia arriba el negocio del IBO y su Organización de Mercadeo completa.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la línea descendente de unos cónyuges legalmente divorciados o separados o de una Entidad de Negocios disuelta, con base en las solicitudes o deseos de las partes que se separan o se divorcian. En forma similar, bajo ninguna circunstancia Cerule dividirá los cheques por bonos y comisiones entre los cónyuges que se divorcian o se separan o entre los miembros de Entidades de Negocios que se están disolviendo. Cada ciclo de pago de comisiones, Cerule reconocerá solo una línea descendente y emitirá solo un cheque de comisiones por cada negocio de IBO de Cerule. Los cheques de comisiones se emitirán al individuo o a la Entidad de Negocio registrado en el negocio de IBO. En el caso de que las partes sometidas a un proceso de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio de IBO, las comisiones continuarán pagándose al miembro principal de la cuenta. Si el anterior cónyuge o anterior Individuo Afiliado cede todos los derechos que tiene sobre el negocio original de IBO de Cerule, quedará en libertad de inscribirse con cualquier otro patrocinador de su elección, siempre y cuando cumpla con los periodos requeridos de espera, en cuyo caso; sin embargo, el ex cónyuge o ex socio no tendrán derechos sobre ninguna línea descendente en su anterior organización. El ex cónyuge o ex socio debe desarrollar una Organización de Mercadeo como si se tratara de un nuevo IBO.

5.9 Transferencia en caso de incapacidad de un IBO

Para realizar una transferencia de un negocio de IBO de Cerule debido a incapacidad, un representante legalmente designado debe proporcionar lo siguiente a Cerule:

- a) Una copia notariada de la designación como fiduciario u otro representante debidamente designado;
 - b) Una copia notariada del documento del fideicomiso u otro documento que establezca el derecho de fiduciario de administrar el negocio de IBO de Cerule; y
 - c) Una Solicitud de IBO completa y un Contrato celebrado por el fiduciario.
- Si el representante ya es un IBO de Cerule, la Compañía podrá hacer una excepción a la regla de Un negocio de IBO por Hogar contra la entrega de una solicitud por escrito de dicho representante.

CAPÍTULO SEIS: INFORMACIÓN PATENTADA

6.1 Contrato de Confidencialidad

Durante la vigencia del Contrato, la Compañía puede proporcionar a un IBO información confidencial, incluyendo, sin que sea limitativo, informes sobre la genealogía y sobre la línea descendente, listas de clientes, información sobre clientes desarrollada por la Compañía o desarrollada por un IBO para y en nombre de la Compañía (incluyendo, entre otros, datos sobre el banco y tarjetas de crédito, perfiles de clientes y de IBOs e información de compra de producto), listas de IBOs, información sobre fabricante y proveedor, informes de negocios, reportes de ventas y comisiones y cualquier otra información financiera y del negocio que la Compañía pudiera considerar confidencial. Toda esta información (ya sea impresa o en forma electrónica) es propiedad de la Compañía y se considera confidencial; y se entrega a los IBO bajo la más estricta confidencialidad sobre la base de “lo necesita saber” para usarla exclusivamente en el negocio del IBO de la Compañía. El IBO hará lo posible para mantener la confidencialidad de dicha información y no la divulgará, directa o indirectamente, a ningún tercero. El IBO no usará esta información para competir con la Compañía o con otra finalidad que no sea promover el programa de la Compañía, sus productos y servicios. Contra la expiración, no renovación o terminación del Contrato, el IBO dejará de utilizar dicha información confidencial y la regresará de inmediato a la Compañía.

6.2 Restricciones de derechos de autor

Con respecto a las compras de productos de la Compañía, un IBO debe sujetarse a todas las restricciones de uso del fabricante y a las leyes de protección de derechos de autor.

6.3 Confidencialidad de los proveedores y de otros Asociados de Negocios.

La relación de la Compañía con sus proveedores, fabricantes, vendedores e investigadores es confidencial. Un IBO no debe, directa o indirectamente, comunicarse, hablar con o contactar a ningún proveedor, fabricante o investigador de la Compañía excepto en el caso de un evento de reclutamiento de la Compañía en el cual el proveedor, fabricante o investigador está presente a solicitud de ésta.

CAPÍTULO SIETE: MARCAS COMERCIALES, LITERATURA Y PUBLICIDAD

7.1 Marcas comerciales

El nombre de la Compañía, sus marcas comerciales, marcas de servicio y materiales sujetos a derechos de autor son propiedad de la Compañía, incluyendo los nombres de sus productos. El uso de dichas marcas y materiales debe cumplir estrictamente con el Manual de Políticas y Procedimientos. Solo la Compañía está autorizada a producir y comercializar productos y a distribuir literatura con estas marcas comerciales. El uso del nombre de la Compañía en algún producto que la propia Compañía no haya producido o autorizado está prohibido, excepto en la forma en que se describe a continuación:

NOMBRE
IBO
CERULE©

7.2 Teléfono, Sección Amarilla y directorio blanco

Un IBO no está autorizado a usar el nombre comercial de la Compañía para colocar anuncios en la sección amarilla o en el directorio blanco; no está autorizado tampoco a poner sus números telefónicos usando el nombre comercial de la Compañía a menos que obtenga la aprobación previa y por escrito de la misma. Si se le otorgare dicha aprobación, debe estipularlo de la siguiente forma:

NOMBRE
IBO
CERULE©

7.3 Cheques impresos

Un IBO no está autorizado a usar el nombre comercial de la Compañía o cualquiera de sus marcas comerciales o marcas de servicio en los cheques de sus cuentas personales o de negocios; sin embargo, un IBO puede imprimir cheques de negocio de IBO como “IBO de Cerule”.

7.4 Tarjetas de presentación impresas o membretes

Un IBO no está autorizado a “crear” su propia papelería, tarjetas de presentación o membretes usando el nombre comercial de la Compañía y/o sus marcas comerciales. Solo se permite la versión gráfica y las redacciones autorizadas por la Compañía, y el membrete deben solicitarse directamente a la Compañía o a un contratista independiente que cuente con licencia por parte de ésta.

7.5 Publicidad impresa o electrónica.

Solo se pueden usar los materiales promocionales y publicitarios producidos o aprobados previamente por escrito por la Compañía para anunciar o promover el negocio del IBO, o para vender productos o servicios de la Compañía en cualquier medio electrónico o impreso, incluyendo un sitio web. Ninguna persona deberá usar el nombre, logotipos, marcas comerciales o material sujeto a derechos de autor de la Compañía en ningún anuncio comercial que la Compañía no haya producido o si no cuenta con la autorización expresa y por escrito de la

misma. La literatura y materiales de la Compañía no se pueden duplicar o reimprimir sin la autorización previa y por escrito de ésta, autorización o consentimiento que la Compañía, a su absoluta discreción, puede retener. Los banners, materiales de exhibición y similares deben estar aprobados por escrito por la Compañía.

7.6 Internet

La Compañía tiene presencia en Internet a través de su propio sitio web. El IBO no puede usar las marcas comerciales de la Compañía, incluyendo el nombre Cerule®, el logotipo Cerule® y el nombre de cualquiera de los productos, o cualquier otro nombre comercial, marcas comerciales o frases distintivas o comentarios usados por la Compañía, incluyendo aquellos relacionados con algún producto, o un término similar que pudiera causar confusión, en ninguna forma en Internet. Si un IBO desea proporcionar un vínculo de su sitio web personal directamente al sitio web de la Compañía, debe enviar una solicitud por escrito a la misma, que estará sujeta a aprobación por parte de la Compañía. El IBO No puede indicar ningún vínculo hasta que no cuente con la autorización por escrito de Cerule.

7.7 Protección de menores

El sitio web de Cerule no está diseñado ni destinado para niños. No recolectamos, usamos ni diseminamos con conocimiento de causa, ninguna información que pudiere ser personalmente identificable por niños menores de 18 años; sin embargo, si notamos que en el sitio de Cerule se ha recolectado información personalmente identificable de niños menores de 18 años; nosotros usaremos dicha información con la única finalidad de contactar al padre o tutor del menor para obtener su autorización. Si una vez transcurrido un periodo razonable, no obtenemos la autorización, haremos lo posible para borrar la información de nuestros registros. A solicitud de un padre o tutor, Cerule proporcionará una descripción de los tipos específicos de información personal de un menor de 18 años que se haya recolectado.

7.8 Redes sociales

- a) Como IBO de Cerule, se le exhorta, más no es obligatorio, que tenga presencia en las redes sociales. Si decide hacerlo, debe sin embargo adherirse a las directrices y políticas de Cerule. Estas directrices y políticas están diseñadas para asegurar la uniformidad y el profesionalismo de la marca Cerule, la cual a su vez, beneficia su negocio.
- b) Cerule cuenta con presencia en línea para el beneficio de la Compañía como un todo, y esto incluye Clientes, IBOs y al público en general. Se les solicita que en foros públicos (como Facebook o Twitter, etc.) haga comentarios relevantes para todos.
- c) No puede usar las páginas corporativas oficiales de Cerule para gestionar su negocio, solicitar negocios, dirigir a las personas a su propio sitio o reclutar IBOs. El nombre comercial de nuestra marca no se puede usar para desviar tráfico de nuestro sitio corporativo.
- d) NO puede representar su negocio independiente como si fuese la oficina corporativa. Todas las comunicaciones de los IBOs, tanto impresas como en línea deben estipular

claramente que provienen de un representante independiente de la Compañía y no hacer creer al consumidor que pudieran estar interactuando con la oficina corporativa.

- e) Puede usar el término “IBO de Cerule” en el nombre o descripción de diversas redes sociales de su negocio. No puede usar la palabra “oficial” o una similar. No puede crear un alias para ninguno de los sitios como Twitter u otros que pudiera permutarse por el nombre de Cerule. Para que el uso del nombre quede más claro, consulte el capítulo 8.9.
- f) Cuando publique información en línea relacionada con Cerule, considere si la información que está compartiendo es benéfica para su negocio y para la Compañía como un todo. No se represente usted mismo en línea de alguna forma que pudiera menoscabar la marca Cerule. Todos los IBOs reconocen, acuerda y aceptan expresamente que cualquier contenido que se publique (fotografías, testimonios, enunciados, materiales de mercadeo, etc.) en el sitio web de una red social, incluyendo entre otras, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Flickr, etc., debe cumplir con las Directrices para material impreso y electrónico (*Print and Electronic Guidelines*). Los enunciados sobre salud, médicos, sobre ingresos o comentarios u observaciones negativas están expresamente prohibidos y no se aprobarán ni autorizarán.
- g) En caso de que su relación como IBO de Cerule se termine, se le solicitará que elimine, dentro de los siguientes diez días, todas las referencias a Cerule de sus redes sociales.
- h) Si Cerule descubriera perfiles y/o sitios web que no cumplen con lo estipulado anteriormente, se le requerirá que elimine ese material de inmediato.
- i) Las infracciones a las directrices para el manejo de redes sociales pueden tener como consecuencia acciones disciplinarias incluyendo la terminación de su cuenta como IBO.

7.9 Avalés

Ni los ejecutivos de la Compañía ni terceros deben ofrecer garantías, excepto cuando éstas se mencionen expresamente en la literatura y comunicaciones de la Compañía. Las agencias reguladoras federales y estatales no aprueban ni avalan programas de venta directa; por tanto, el IBO no debe declarar o implicar, directa o indirectamente, que el programa, los productos o servicios de la Compañía están aprobados o avalados por alguna agencia gubernamental.

7.10 Comunicaciones independientes

Sujeto a las restricciones impuestas en este capítulo 7, se exhorta a los IBOs a distribuir información e instrucciones a sus respectivas líneas descendentes; sin embargo, un IBO deberá identificar y distinguir entre sus comunicaciones personales y las comunicaciones de la Compañía.

7.11 Declaraciones médicas

Un IBO no debe hacer declaraciones médicas (expresas o implícitas) sobre ningún producto de la Compañía. La Compañía recomienda que los clientes que se encuentren bajo tratamiento médico o que sufran de una enfermedad crónica consulten a su médico antes de hacer cambios en su

dieta o cuando van a iniciar un programa nutricional. Los productos nutricionales de la Compañía están diseñados para complementar, no para sustituir, por lo que la misma exhorta a sus clientes a buscar la asesoría y guía de profesionales de la nutrición y del cuidado de la salud.

7.12 Prohibido re-empacar

Un IBO no debe de ninguna manera re-empacar los productos o materiales de la Compañía.

7.13 Contestando el teléfono

Un IBO no puede contestar el teléfono diciendo “Cerule” o de ninguna otra forma que haga creer a quien llama que están hablando a las oficinas corporativas de la Compañía.

7.14 Responsabilidad

La violación a cualquiera de las reglas contenidas en este Manual de Políticas es razón suficiente para terminar el estatus de IBO como tal. La persona que infringe también será responsable de los daños que resulten del uso no autorizado de los derechos de autor, marcas comerciales y materiales de la Compañía.

CAPÍTULO 4 – PUBLICIDAD

8.1 Regla general

Con la finalidad de salvaguardar y promover la buena reputación y las marcas establecidas de Cerule y sus productos, y de garantizar que la promoción de Cerule, la oportunidad Cerule, el Plan de Pagos y los productos Cerule sean consistentes con el interés del público y para evitar conductas o prácticas descorteses, engañosas, confusas, no éticas o inmorales, se exhorta a todos los IBOs a usar los auxiliares de ventas y los materiales de apoyo producidos por Cerule. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, las etiquetas de sus productos, el Plan de Pagos y los materiales promocionales para asegurar que la presentación de cada aspecto de Cerule sea justa, veraz, esté sustentada y que cumpla con la vasta y compleja gama de requerimientos estipulados por las leyes federales, estatales y demás leyes locales aplicables.

8.2 Declaraciones y acciones no autorizadas

Un IBO tiene la responsabilidad total de todo lo que mencione de palabra o por escrito con relación a los productos de Cerule y al Plan de Pagos y que no esté expresamente contenido en los materiales oficiales de Cerule. Los IBOs aceptan indemnizar a los directores, ejecutivos, empleados y agentes de Cerule y mantenerlos libres de y contra toda responsabilidad incluyendo, sin que sea limitativo, sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos de tribunales y pérdida de negocio en los que haya incurrido Cerule como resultado de declaraciones o acciones no autorizadas de los IBOs. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Contrato.

8.3 Declaraciones sobre productos

No deben hacerse declaraciones ni dar testimonios personales indicando que los productos que ofrece Cerule tienen propiedades terapéuticas, benéficas o curativas, excepto aquellas incluidas en los materiales oficiales de Cerule. En particular, ningún IBO debe mencionar que los productos de Cerule son útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir ninguna enfermedad o las señales o síntomas de enfermedad. Este tipo de declaraciones no solo infringen las políticas de Cerule, sino que violan potencialmente las leyes aplicables incluyendo entre otras, las regulaciones y leyes federales y estatales como la Ley Federal sobre Alimentos, Medicamentos y Cosméticos y la Ley Federal de Comisión Comercial.

Un IBO que proporciona testimonios sobre el uso del producto en cualquier medio debe tener cuidado al divulgar su afiliación con Cerule, esto es IBO de Cerule®, debe ser honesto con su experiencia personal y no indicar que su experiencia es el resultado típico que obtiene quien consume el producto.

8.4 Declaraciones sobre ingresos

En su entusiasmo por inscribir IBOs potenciales, algunos IBOs ocasionalmente intentan hablar sobre los ingresos o las ganancias para demostrar el poder inherente de una red de mercadeo y de Cerule en particular. Esto es contraproducente porque los nuevos IBOs se pueden decepcionar rápidamente si los resultados no son tan grandes o rápidos como otros los han obtenido. Hay leyes y reglamentos que regulan, e incluso prohíben, que se hagan ciertos tipos de declaraciones de ingresos y testimonios por personas involucradas en una red de mercadeo. Aunque los IBOs pueden creer que es bueno proporcionar copias de cheques o divulgar las ganancias de ellos mismos o de otros, dichos enfoques tienen consecuencias legales que pueden ejercer un impacto negativo en Cerule y en el IBO que hace el comentario; a menos que también se hagan las divulgaciones apropiadas requeridas por la ley al mismo tiempo que la declaración de ingreso o de ganancia. Debido a que los IBOs no cuentan con los datos necesarios para cumplir con los requerimientos legales para hacer declaraciones de ingresos, un IBO, cuando presenta o analiza la oportunidad Cerule o el Plan de Pagos a un prospecto, no debe hacer proyecciones de ingresos, indicar ingresos o divulgar su ingreso en Cerule (incluyendo la exhibición de cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios o información fiscal). Se pueden dar a los prospectos de IBO ejemplos de ingresos hipotéticos que se usan para explicar cómo opera el Plan de Pagos y que se basan únicamente en proyecciones matemáticas, siempre y cuando el IBO que usa estos ejemplos hipotéticos deje claro al prospecto que dichas ganancias son hipotéticas y que el IBO las proporciona al prospecto con una copia del esquema de ingresos más actualizado preparado por la Compañía. Hasta el momento en que Cerule publique un estado de divulgación oficial de ingresos, los IBOs no pueden usar ejemplos hipotéticos sobre ingresos en la promoción de negocio del IBO de Cerule.

8.5 Uso de nombres de celebridades y similares

No está permitido para un IBO publicar nombres de celebridades o similares asociándoles con Cerule si no cuenta con la aprobación previa y por escrito de ésta.

8.6 Interacción con el Comité de Asesoría Científica y otros Consultores de la Compañía

Cerule tiene una posición única en el mercado debido a su relación especial con muchos científicos prominentes, profesionales en mercadeo, en relaciones públicas, negocios y profesionales jurídicos. Con el interés de preservar estas relaciones para el beneficio de todos los IBOs y de la Compañía, los IBOs deben adherirse estrictamente a las políticas de publicidad de Cerule y abstenerse de contactar a algún miembro del Consejo de Administración de la Compañía, del Consejo de Asesoría Jurídica o a otros consultores o asesores de la Compañía, sin la autorización previa y por escrito de ésta.

8.7 Aprobación gubernamental o aval

Las agencias gubernamentales reguladoras no aprueban ni avalan ningún programa o compañía de venta directa o de redes de mercadeo; por tanto, el IBO no debe declarar o implicar que el Plan de Pagos ha sido “aprobado”, “avalado” o de alguna otra forma sancionado por alguna agencia gubernamental.

8.8 Medios masivos

- a) **Promociones en medios masivos:** Está prohibido utilizar Medios Masivos. Excepto cuando se autorice específicamente lo contrario en este documento, los IBOs no deben utilizar ninguna forma de medios o de otras comunicaciones masivas para promocionar los productos o la oportunidad. Esto incluye historias o piezas promocionales en shows de televisión, noticieros, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los productos se pueden promocionar únicamente en persona o usando la literatura que la Compañía produce y distribuye, o por los IBOs de conformidad con estas Políticas y Procedimientos. Los IBOs pueden colocar anuncios genéricos de la oportunidad en jurisdicciones donde permitan ese tipo de publicidad, pero solo si lo hace de conformidad con las Políticas y Procedimientos de la Compañía y cumpliendo con la ley aplicable.
- b) **Entrevistas en los medios:** Los IBOs no pueden promocionar los productos o la oportunidad en entrevistas con los medios, en artículos que aparecen en publicaciones, en noticieros, conferencias de prensa u otra información pública, fuente de información del comercio o industria, a menos que cuente con autorización por escrito. Esto incluye membresías privadas, pagadas o publicaciones de “grupos cerrados”. Los IBOs no pueden hablar con los medios en nombre de la Compañía y no declararán que ellos están autorizados por la Compañía a hablar en su nombre. Todos los contactos o solicitudes de los medios deben enviarse de inmediato al Departamento de Comunicaciones de Marketing de la Compañía.

8.9 Internet

Independientemente del cumplimiento con las políticas y procedimientos estipulados en el presente, todos los IBOs de Cerule son personalmente responsables de sus publicaciones en línea y de cualquier otra actividad en línea que se relacione con Cerule. Por tanto, incluso si un IBO de Cerule no posee ni opera un blog o una red social, el IBO de Cerule es el responsable de lo que se publique y debe actuar en forma tal que cree, fortalezca y mejore la reputación, la imagen y el buen nombre de Cerule en la comunidad. Los IBOs de Cerule son responsables así mismo de las

publicaciones que se hagan en cualquier sitio web externo que el IBO de Cerule posea, opere o controle. Los IBOs de Cerule deben divulgar sus nombres completos en todos los perfiles de redes sociales relevantes que se relacionen con Cerule y sus productos o negocio, y cada uno debe identificarse deliberadamente como “IBO de Cerule”. Está prohibido hacer publicaciones anónimas o usar alias. Los IBOs de Cerule deben evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos o audios inapropiados, aplicaciones u otros contenidos para adultos, profanos, discriminatorios o vulgares. Cerule, a su exclusivo criterio, determinará lo que es inapropiado y ofender a los IBOs de Cerule puede tener como consecuencia una acción disciplinaria.

Los IBOs de Cerule no deben usar spams o cualquier otro método de replicación masiva para dejar comentarios en algún sitio web, blog o tablero de mensajes. Los comentarios que los IBOs de Cerule crean o dejan en línea deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos para el artículo del blog.

Como regla general, los IBOs de Cerule no deben usar referencias geográficas en los nombres o títulos de su página o en los URLs de sus redes sociales o sitios web externos relacionados con Cerule. Con la finalidad de dejarlo claro, los IBOs de Cerule no deben usar las palabras “Cerule” o ningún derivado de la misma en un sitio web externo o en un URL relacionado (por ejemplo, www.sellingcerule.com o www.blogspot.Cerule.com)

Un sitio web externo que contiene la palabra “Cerule”, otro nombre de producto o programa de Cerule, o cualquier derivado de los mismos en una URL, deben transferirse a Cerule o cerrarse o terminarse a solicitud de ésta. En ningún caso el IBO de Cerule podrá vender dicho nombre de dominio a un tercero sin la autorización previa y por escrito de Cerule.

8.10 Sitios web del IBO

Si un IBO desea utilizar una página web para promover su negocio, solo puede hacerlo a través del programa de replicación de sitios web de la Compañía, utilizando la plantilla oficial de Cerule. Este programa permite a los IBOs hacer publicidad en Internet y usar una página de inicio con un diseño personalizado con la información de contacto del IBO. Estos sitios web le dan al IBO y a la una presencia en Internet profesional y aprobada por la Compañía. Las ventas en línea solo se pueden generar desde el sitio web replicado del IBO de Cerule. No podrán usarse anuncios “ciegos” en Internet que declaraciones sobre el producto o sobre el ingreso que en última instancia se asocian con los productos de Cerule, con la oportunidad Cerule o con su Plan de Pagos.

8.12 Página Facebook (o similar) oficial de Cerule

Cerule cuenta con una página pública oficial de Facebook que utiliza para invitar a clientes potenciales y a inversionistas a investigar a la Compañía. No está destinada para que la usen los IBOs para vender el producto, promover su negocio o interactuar con otros IBOs o consumidores. Como tal, los IBOs de Cerule no pueden poner información con vínculos en la página de Facebook de Cerule, tampoco pueden publicar precios, promociones, material de mercadeo, ventas, anuncios o comerciales relacionados con sus negocios. Cerule se reserva el derecho de eliminar cualquier mensaje publicado en su página oficial de Facebook a su entera discreción.

8.15 Uso de la Propiedad Intelectual de terceros

Si un IBO de Cerule utiliza las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de un tercero para sus publicaciones en línea, es su responsabilidad asegurarse de que cuenta con la licencia adecuada para usar dicha propiedad intelectual y de pagar la cuota correspondiente. Debe hacerse la referencia adecuada de toda la propiedad intelectual de terceros y el IBO debe adherirse a cualquier restricción o condición que el propietario de dicha propiedad intelectual indique.

8.16 Respeto a la privacidad

Los IBOs de Cerule deben siempre respetar la privacidad de los demás en sus publicaciones. No deben involucrarse en chismes o fomentar rumores sobre ningún individuo, compañía o productos y servicios de la competencia. Los IBOs de Cerule no deben mencionar los nombres de otras personas o entidades en sus publicaciones a menos que cuenten con la autorización por escrito de dicha persona o entidad.

8.17 Profesionalismo

Los IBOs de Cerule deben asegurarse de que sus publicaciones son veraces y precisas, para lo cual deberán verificar todo el material que publiquen en línea. También deben revisar cuidadosamente la ortografía, puntuación y gramática de sus publicaciones. Está estrictamente prohibido usar un lenguaje ofensivo.

8.18 Publicaciones prohibidas

Los IBOs de Cerule no deben publicar o poner vínculos a otras publicaciones o materiales que:

- Sean sexualmente explícitos, obscenos o pornográficos;
- Sean ofensivos, profanos, llenos de odio, amenazantes, dañinos, difamatorios, discriminatorios (ya sea con base en la raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, incapacidad física u otro);
- Sean gráficamente violentos, incluyendo imágenes violentas de juegos de video;
- Inciten a un comportamiento ilícito
- Se involucren en ataques personales contra cualquier individuo, grupo o entidad; o
- Infrinjan los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de terceros.

8.19 Respuesta a publicaciones negativas en línea

Los IBOs de Cerule no deben sostener conversaciones con alguien que publique comentarios negativos contra ellos, contra otros IBOs de Cerule, contra Cerule o sus gerentes, empleados, consultores o asesores. Deben reportar cualquier publicación negativa a la Compañía, la que las manejará a su entera discreción.

8.20 Cancelación de su negocio de Cerule

Si el negocio de un IBO de Cerule se cancela por cualquier razón, él o ella deben dejar de usar el nombre de Cerule y todas sus marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicios y cualquier otra propiedad intelectual y todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en sus publicaciones y sitios web externos. Si alguna publicación que un IBO puso previamente lo identifica como un representante independiente de Cele, el IBO debe indicar que ha dejado de serlo.

8.21 Clasificados en línea

Los IBOs de Cerule no deben usar anuncios clasificados en línea (incluyendo, sin que sea limitativo, Craigslist) para anunciar, vender u ofrecer al menudeo productos específicos de Cerule, paquetes de productos o la oportunidad.

8.22 Sitios web de subastas en línea

Los productos y el programa de Cerule no deben publicarse en eBay o en otras subastas en línea, ni los IBOs deben, deliberadamente, permitir o facilitar a un tercero que venda productos de Cerule en eBay o en otras subastas en línea.

8.23 Venta minorista en línea

Los IBOs no deben mencionar o vender los productos de Cerule en ninguna tienda minorista o sitio de comercio electrónico (ecommerce), incluyendo Amazon.com o similar (con excepción de su propio sitio web replicado). Adicionalmente, los IBOs no deben (1) publicar o deliberadamente permitir a un tercero que venda productos de Cerule en alguna tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico ni (2) vender productos a terceros si el IBO tiene razones para creer que dicho tercero venderá los productos en una tienda minorista en línea o en un sitio de comercio electrónico. Los IBOs pueden obtener imágenes actualizadas y descripciones usando la pestaña Herramientas (Tools Tab) en su Oficina Virtual, y pueden publicarla solo en su sitio web replicado.

8.24 Anuncios en banners

Los IBOs pueden poner banners en sus sitios web (de acuerdo a la descripción que se hace de estos más adelante), siempre y cuando ellos usen solo las plantillas aprobadas por Cerule y no publiquen precios, descuentos o promociones de ningún producto de Cerule. Cualquier anuncio en banner relacionado con Cerule debe tener un vínculo directo a su sitio web duplicado de Cerule únicamente.

8.25 Vínculos con correo basura (spam)

Los vínculos con spam se definen como múltiples envíos consecutivos del mismo contenido o similar en blogs, wikis, libros de invitados, sitios web otras publicaciones en línea con paneles o foros de discusión, y no están permitidos. Esto incluye envío de correo basura a blogs, comentarios basura en blogs. Todos los comentarios que un IBO haga en blogs, foros, libros de invitados, entre otros, deben ser únicos, informativos y relevantes.

8.26 Publicación en medios digitales (por ej. YouTube, iTunes, Photobucket, etc.)

Los IBOs no deben subir, enviar o publicar los productos propiedad de Cerule o videos, audios o contenido fotográfico en ningún sitio web.

8.27 Pago por clic y búsqueda pagada

Es aceptable inscribir vínculos y anuncios con pago por clic (PPC) de acuerdo a la descripción que se hace en este documento. El destino y el URL desplegado deben ser el mismo. El anuncio no debe mostrar ningún URL que pudiera hacer creer al usuario que está siendo dirigido al sitio web corporativo de Cerule, ni debe ser inapropiado o confuso de ninguna forma. Los IBOs no pueden usar los nombres comerciales, marcas comerciales ni otros derechos de autor de Cerule cuando usen Google AdWords, Bing Keywords, etc. en los motores de búsqueda.

8.28 Correo basura y comunicaciones no solicitadas

Excepto cuando se estipule en estas Políticas y Procedimientos, los IBOs no deben enviar o transmitir faxes no deseados, distribuir correos masivos, enviar correos no deseados o correos basura (“spamming”) relacionados con la operación de su negocio como IBO de Cerule. Los términos “faxes no solicitados” y “correos electrónicos no deseados” se refieren a la transmisión vía telefónica, por fax o por correo electrónico respectivamente, de cualquier material o información que anuncie o promueva a Cerule, sus productos, su Plan de pagos o cualquier otro aspecto de la Compañía que se transmita a cualquier persona, excepto cuando dichos términos no incluyan un fax o correo electrónico enviado a: un destinatario que previamente aceptó la invitación u otorgó su permiso; o a cualquier persona con quien el IBO ha hecho negocios o tiene una relación personal. El término “hacer negocios o tener una relación personal” significa que ya existe una relación creada mediante una comunicación voluntaria en dos vías entre el IBO y la persona, sobre la base de una solicitud, pregunta, compra o transacción de una persona relacionada con los productos que dicho IBO ofrece; o que exista una relación personal o familiar que ninguna de las partes haya terminado anteriormente.

8.29 Ventas por teléfono (Telemarketing)

La Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*) y la Comisión Federal de Comunicaciones (*Federal Communications Commission*), así como otras autoridades locales aplicables, cuentan con regulaciones que restringen las prácticas de telemarketing. Muchas autoridades tienen regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque Cerule no considera a los IBOs como “vendedores telefónicos” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones tienen una definición muy amplia del término “vendedor telefónico” de tal forma que si un IBO inadvertidamente llama a una persona cuyo teléfono se encuentra en la lista de “no llamar” puede infringir la ley, es más, estas regulaciones no deben tomarse a la ligera ya que pueden representar multas y penalizaciones significativas por infringir estas leyes.

Por lo tanto, los IBOs no deben involucrar las ventas por teléfono al operar su negocio como IBO de Cerule. El término “telemarketing” significa hacer una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para convencerlo de que compre un producto o servicio de Cerule o para reclutarlo para la oportunidad Cerule. Las llamadas no deseadas (“Cold calls”) hechas a clientes

potenciales por IBOs que promueven los productos o servicios o la oportunidad Cerule se consideran ventas por teléfono y están prohibidas; los IBOs además no deben utilizar sistemas de marcación telefónica automática o listas aleatorias de teléfonos relacionadas con la operación de su negocio como IBO de Cerule. El término “sistema de marcación telefónica automática” se refiere al equipo que tiene la capacidad de: almacenar o producir números telefónicos a los cuales llamar usando un generador aleatorio o secuencial de números y marcarlos. Adicionalmente, los IBOs reconocen y están de acuerdo en sujetarse a las directrices de telemarketing.

8.30 Publicación del precio de los productos

Los IBOs no deben anunciar los Productos Cerule a un precio MENOR al precio de menudeo sugerido para una (1) unidad de producto de Cerule. Los IBOs acuerdan así mismo que toda la publicidad relacionada con el precio de los Productos debe ser veraz y no debe contener enunciados engañosos como “el precio más bajo disponible”, que implica que el IBO tiene la capacidad de vender los Productos a un precio menor que otros IBOs. Cualquier violación a este capítulo constituye una violación al Contrato y puede resultar en una sanción.

CAPÍTULO NUEVE: REQUERIMIENTOS DE VENTAS (COMISIÓN)

9.1 Ventas de productos

El Plan de Pagos de Cerule se basa en la venta de los productos Cerule a los consumidores finales. Los IBOs deben cumplir con los requerimientos de ventas personales y de su línea descendente (y cumplir con otras responsabilidades estipuladas en el Contrato) para ser candidatos a recibir bonos, comisiones y avanzar a niveles más altos por sus logros. Deben satisfacerse los siguientes requerimientos de ventas para recibir comisiones:

a) Volumen de ventas

Los IBOs deben satisfacer los requerimientos de Volumen Personal (“PV”) y de Volumen de Grupo (“V”) para cumplir los requisitos de su rango particular como se especifica en el Plan de Pagos de Cerule. El PV incluye compras hechas por el IBO, los Clientes Preferentes y los Clientes Minoristas que haya inscrito personalmente. Se requiere que todos los IBOs cumplan con el volumen de su pedido mensual personal para cumplir con los requerimientos del Plan de Pagos. El GV incluye los PV totales de toda su Organización de Marketing más sus PV de IBO.

b) Cumplir con la Regla de 70% vendido

El IBO debe cumplir con la Regla de 70% vendido como se indica más adelante. Al colocar un pedido nuevo de producto, se considera que el IBO ha vendido o consumido el 70% de los productos que compró en pedidos anteriores. Cada IBO que recibe descuentos, bonos o comisiones o pedidos por productos adicionales está de acuerdo en conservar la documentación que demuestra que cumplió con esta política, incluyendo evidencia de ventas al menudeo, durante un periodo de por lo menos cuatro (4) años. El IBO acepta

que, a solicitud de la Compañía, pondrá a disposición de ésta dicha documentación. El no cumplir con este requerimiento o mentir sobre la cantidad de producto vendido o consumido con la finalidad de avanzar en el Plan de Pagos constituye una violación al Contrato y es razón suficiente para terminarlo; es más, una violación a este requerimiento le otorga a la Compañía el derecho de recuperar cualquier comisión que se haya pagado al IBO durante el periodo en el cual la documentación no se conservó o no se cumplió con esta disposición.

c) Recibos de ventas

Al momento de la venta, los IBOs deben proporcionar a sus Clientes Minoristas un recibo de ventas oficial de Cerule. Estos recibos estipulan los derechos de protección del consumidor otorgados por la ley aplicable. Los IBOs deben conservar todos los recibos de las ventas al menudeo por un periodo de cuatro años y entregarlos a Cerule a solicitud de ésta, que llevará registros que documenten las compras de los Clientes Minoristas Directos de los IBOs. Los IBOs deben asegurarse de que cada recibo de ventas tenga la siguiente información: (1) la fecha de la transacción; (2) la fecha (no anterior al tercer día hábil siguiente a la fecha de la transacción) en la cual el comprador hubiere notificado una cancelación y (3) el nombre y dirección del IBO vendedor. Recuerde que los clientes deben recibir dos copas del recibo de venta; además, debe informar al comprador sus derechos de cancelación.

9.2 Calificaciones para recibir bonos y comisiones

Un IBO debe estar activo y cumplir con el Contrato para calificar para bonos, comisiones e incentivos. Siempre y cuando el IBO cumpla con las disposiciones del Contrato, Cerule le pagará los bonos, comisiones e incentivos que el IBO haya ganado de acuerdo con el Plan de Pagos.

9.3 Base para las comisiones

Las comisiones y otros bonos no se pueden pagar hasta que la Compañía haya recibido y aceptado el Contrato terminado antes de que finalice el mes en el cual se realizó la venta. Las comisiones se pagan SOLO sobre la venta de servicios y productos de la Compañía, no se pagan sobre la compra del Kit de Lanzamiento de un IBO, sobre materiales o eventos promocionales o por reclutar IBOs.

9.4 Mes calendario

Las comisiones y bonos se calculan y se pagan tomando en cuenta la información del periodo de pago que corre. Un IBO se promueve al rango más alto en el cual califica al cierre de cada periodo de pago de bono. Las comisiones y bonos se pagan sobre la base de “pagado como” rango.

9.5 Fecha de pago de comisiones y bonos

Los bonos y las comisiones mensuales se pagan dos semanas después de que termine cada periodo de pago. En caso de que el día de pago sea un día festivo oficial o en fin de semana, las comisiones y los pagos por las ventas de su línea descendente (overrides) se pagaran en siguiente día hábil. Las comisiones semanales y los bonos se pagan quince (15) días después del cierre del

periodo de comisiones y se pagan a IBOs “calificados” según se definen en el Plan de Pagos, el cual incluye una explicación detallada de la estructura de beneficios y comisiones.

9.6 Pago mínimo

El monto mínimo del pago de comisiones y pago por las ventas de su línea descendente es \$15.00. Todo monto no pagado se incluirá en el siguiente pago. Las cuotas por procesamiento se basan en la opción de pago y se deducen de todos los pagos de las comisiones y bonos.

9.7 Compensación de comisiones

Toda comisión o bono que se haya pagado sobre productos que se devuelven, debe regresarlo a la Compañía el IBO que recibió dicha comisión o bono. La Compañía tiene el derecho de compensar dichos montos contra futuras comisiones y otros bonos que se adeuden a dicho IBO y a la línea ascendente del IBO que se vio beneficiada.

9.9 Ajuste a los bonos y comisiones

Los IBOs reciben bonos y comisiones con base en las ventas reales de productos a consumidores finales. Cuando un producto es devuelto a Cerule y se solicita el reembolso, las comisiones y bonos de ese/esos producto(s) se deducirán del pago del mes en el cual se paga el reembolso y continuará en cada periodo de pago hasta que se haya recuperado toda la comisión, del IBO que recibió las comisiones o bonos por las ventas o compra de los productos devueltos.

9.10 Cancelación dentro de los primeros 30 días

Si un IBO decide cancelar el Contrato dentro de los primeros treinta (30) días después de su inscripción y también decide regresar el producto que compró, se le reembolsará el monto total que pagó descontando los gastos de manejo y envío.

9.11 Incentivos de viajes y recompensas

La Compañía ocasionalmente puede proporcionar incentivos de viajes y otras recompensas a los IBOs calificados. Estas recompensas o viajes se pueden basar en la posición y el desempeño del IBO y se proporcionan únicamente a la(s) persona(s) que se mencionan en un Contrato de IBO calificados, y constan de boletos de avión para dos personas y hospedaje en una habitación de hotel. Los viajes y las recompensas no se pueden diferir para su futura aceptación y no se intercambian por efectivo. No se hará ningún pago ni dará ningún crédito a quienes no puedan ir a los viajes o decidan no ir o no aceptar las recompensas. No obstante se estipule lo contrario en este documento y aunque la Compañía puede pagar algo o todos los costos de dichos viajes, el IBO acepta indemnizar y mantener libre a la Compañía de y contra toda demanda, lesión, pérdida o daños que se relacionen con el viaje o la recompensa y que hayan sufrido el IBO y/o sus invitados. El IBO no puede hacer declaración alguna, ni usar ninguna póliza de seguro de la Compañía para cubrir los costos y gastos de dicha lesión, pérdida o daño del IBO y/o de sus invitados.

Es posible que la ley le requiera a la Compañía que incluya el valor justo de mercado de las recompensas, viajes, etc. en el informe fiscal de fin de año del IBO, quien será responsable de

pagar los impuestos correspondientes y acepta mantener a la Compañía libre de toda reclamación fiscal relativa a estos viajes y recompensas.

Si se descubriere que el IBO ha hecho declaraciones en falso o ha infringido el Contrato para ser elegible para recibir estos viajes y recompensas, la Compañía puede cobrarle los costos en los que haya incurrido por los beneficios o recompensas que el IBO haya recibido. La Compañía se reserva el derecho, a su exclusiva y absoluta discreción de prohibir la participación por cualquier razón que considere válida.

CAPÍTULO DIEZ: COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS

10.1 Pedidos

Se exhorta a los IBOs a promover entre sus clientes los programas de Cliente Minorista y Cliente Preferente de Cerule, los cuales permiten a ambos tipos de clientes comprar los productos directamente a Cerule. Los clientes simplemente llaman al número telefónico sin costo de Cerule para colocar sus pedidos, los cuales se cargarán a sus tarjetas de crédito y Cerule enviará los productos directamente al cliente. Para asegurar que el IBO reciba las comisiones correspondientes, los Clientes Minoristas y Clientes Preferentes Directos deben colocar sus pedidos mencionando el Número de Identificación del IBO. Los Clientes Preferentes se pueden también inscribir en el programa de Autoenvío de Cerule en el cual pueden registrarse para recibir un paquete pre-seleccionado de productos Cerule que automáticamente se envía a su casa cada mes.

10.2 Compra de Productos Cerule

Cada IBO debe comprar sus productos directamente de Cerule usando su Número de Identificación. Si un IBO compra producto a otro IBO o a otra persona, el IBO que compra no recibirá el Volumen Personal de Ventas correspondiente a esa compra.

10.3 Política de envío y pedidos pendientes

Cerule enviará rápidamente los productos solicitados que se encuentren en stock; sin embargo, si no se tienen existencias de algún producto, éste se enviará a pedidos pendientes (backorder) y se enviará cuando Cerule lo reciba. Se cargará el producto al IBO y se le dará el Volumen Personal de Ventas de los productos pendientes a menos que se haya indicado en la factura que el producto se discontinuó. Cerule notificará a los IBOs y a los Clientes si los productos pendientes no se enviarán dentro de los siguientes treinta (30) días después de la fecha del pedido, también se les proporcionará una fecha estimada de envío. Los productos pendientes se pueden cancelar contra solicitud y el Volumen Personal de Ventas del IBO disminuirá de acuerdo con el monto del reembolso en el mes en que éste se realice.

10.4 Confirmación de pedido

Un IBO y/o un destinatario de un pedido deben confirmar que el producto recibido concuerda con el producto mencionado en la factura y que no está dañado. En caso de no notificar a Cerule

alguna discrepancia o daño dentro de los treinta (30) días posteriores a envío, el IBO renuncia a su derecho de solicitar que se corrija.

10.5 Depósitos

No se pagará dinero alguno al IBO ni éste lo aceptará por la venta a un Cliente Minorista personal hasta que el producto se le entregue. El IBO no deberá recibir dinero de los Clientes Minoristas por concepto de depósito por futuras entregas.

10.6 Fondos insuficientes

Es responsabilidad de cada IBO asegurarse de que hay fondos suficientes o crédito disponible en su cuenta para cubrir el monto de la orden de Autoenvío mensual. Cerule no está obligada a comunicarse con los IBOs con relación a pedidos cancelados por fondos insuficientes o rechazo de cargo a tarjeta. Este tipo de cancelación de orden puede resultar en que el IBO no reciba el producto o no cumpla con los requerimientos del Volumen Personal de Ventas de ese mes.

10.7 Restricciones sobre el uso de tarjetas de crédito de terceros

Los IBOs no deben permitir que otros IBOs o consumidores usen sus tarjetas de crédito.

10.8 Requerimiento de compra

No se requiere la compra de producto para que un solicitante se convierta en IBO, aunque es necesario comprar y vender productos para avanzar en el Plan de Pagos. Los IBOs cuyo contrato ha sido aceptado por la Compañía pueden comprar productos a precios de mayoreo directamente a la Compañía.

10.9 Prohibición de acumulación

El éxito de la Compañía depende de las ventas al consumidor final y toda forma de acumulación de stock está estrictamente prohibida, incluyendo, sin que sea limitativo, comprar productos con la finalidad principal de calificar para recibir compensación adicional. La Compañía reconoce que el IBO comprará productos para su uso personal; sin embargo, prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades no razonables con la intención de avanzar en el Plan de Pagos.

10.10 Regla de Ventas Minoristas

Los IBOs que se encuentren en el rango 5k y superior deberán vender al menos a cinco (5) clientes minoristas por mes.

10.11 Regla del Cliente Preferente

Un cliente preferente debe optar personalmente por el programa de Autoenvío mensual. Los pedidos de Cliente Preferente no válidos se definen como pedidos enviados como Cliente Preferente con fines de alcanzar calificación sin contar con la autorización por escrito del cliente. Si un IBO de Cerule envía un pedido de Cliente Preferente sin el consentimiento de éste, el IBO estará sujeto a una acción disciplinaria, que puede incluir la terminación. Los pedidos de Cliente Preferente no los puede pagar el IBO ni se le pueden enviar a él o ella bajo ningún concepto. Sin excepciones.

10.13 Métodos para hacer pedidos

Todos los pedidos que se envíen a la Compañía deben incluir el número de identificación de IBO para ayudarle a la misma a procesar y enviar el pedido en forma adecuada. El no proporcionar esta información puede retrasar el procesamiento del pedido.

10.14 Compra directa

Un IBO debe comprar los productos a la Compañía directamente. Si un IBO comprara producto del inventario personal del Patrocinador de un IBO, y no se colocara un pedido por reemplazo de producto y no se procesara a través de la Compañía, no se pagarán comisiones ni comisiones por las ventas de la línea descendente por dichas transacciones.

10.15 Opciones de pago

Las compras se pueden pagar mediante órdenes de pago, cheques de caja, cheques personales o tarjetas de crédito a menos que la Compañía específicamente indique otra cosa. Todos los cheques deberán tener el nombre pre-impreso de la persona, su dirección y número telefónico. Se aceptarán cheques personales solo en el caso de pagos que no excedan de \$1,000. En caso de que se rechace un cheque o una tarjeta de crédito, se contactará al IBO para que ofrezca una alternativa de pago y se le cobrará una cuota adicional por procesamiento. No se enviará ningún pedido que no esté pagado. Se cobrará una cuota de \$30 por cheque devuelto.

10.16 Manejo y envío

Es la responsabilidad de un IBO que coloca un pedido indicar (a) el método de pago y la forma de envío y (b) la dirección de destino.

10.17 Entrega de producto

Contra recepción del pago, la Compañía procesará el envío de los productos y materiales solicitados. Si un producto está temporalmente agotado ("TNA"), se notificará al destinatario en la lista de empaque que se envía con el pedido. En caso de ocurrencia de un TNA, el(los) producto(s) se enviarán tan pronto como estén disponibles, generalmente dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha del pedido original y de la recepción del pago. Los pedidos pendientes se pueden cancelar a solicitud por escrito del IBO siempre y cuando la Compañía la reciba antes de enviarlos.

10.18 Productos dañados

Una vez que la custodia física haya pasado a manos de la Compañía transportista, ésta será la responsable en caso de daño en los productos; por tanto, es muy importante reportar el daño para que Cerule pueda presentar una reclamación ante el transportista. El comprador que reciba productos de la Compañía dañados deberá seguir los siguientes procedimientos:

- Aceptar la entrega.
- Siempre que sea posible, antes de que el chofer se retire, anotar en el recibo la cantidad de cajas que parecen dañadas y pedirle a éste que reconozca el daño por escrito.
- Guardar los productos o cajas dañados para que los inspeccione el agente del transportista.

- Comunicarse al Departamento de Soporte de Cerule para gestionar un pedido de reemplazo y para ingresar un reclamo por productos dañados.

10.19 Cambio de precios

Cerule hará o posible para notificar con anticipación algún cambio en los precios; sin embargo, se reserva el derecho de cambiar los precios de sus productos, servicios y literatura sin previa notificación.

10.20 Recibos, Precio de menudeo

El IBO entregará recibos a todos sus compradores minoristas. Aunque la Compañía sugiere un precio minorista a manera de guía, el IBO puede vender los productos de la Compañía al precio al menudeo que haya acordado con sus clientes.

10.21 Impuestos

Con la finalidad de asegurar el cumplimiento con la legislación fiscal de cada estado y a menos que la ley estatal requiera lo contrario, la Compañía, a su elección, podrá cobrar y remitir todos los impuestos aplicables por venta o uso de los productos, de los materiales promocionales y de los servicios que haya vendido a los IBOs y a los clientes minoristas con base en el precio minorista sugerido del producto. La tasa de impuesto aplicable se basará en la dirección a la cual el producto y/o material se haya enviado. Si un IBO solicita exención de impuestos por una compra de productos que adquirió para su reventa (no para su uso personal), el IBO deberá proporcionar a la Compañía una copia fiel y correcta del recibo real de reventa del estado que corresponda.

10.22 Pérdida del envío

La Compañía rastreará todos los envíos. Los IBOs deben comunicarse con la Compañía en cuanto se den cuenta de que hay una discrepancia.

10.23 Entrega incorrecta

Si la Compañía envía por error un producto, esta mercancía no solicitada podrá regresarse con cargo a la propia Compañía previendo que se sigan los siguientes pasos:

- El IBO o cliente minorista notifica a la Compañía dentro de los cinco (5) días posteriores a la recepción del pedido;
- Se anexa una copia del envío o de la lista de empaque con los formularios correspondientes requeridos por la Compañía, los cuales deben llenar y firmar el IBO o cliente minorista; y
- Los productos se regresan en sus contenedores originales y se empacan adecuadamente para evitar que se dañen durante el regreso.

10.24 Envíos rechazados

En caso de que un IBO rechace la entrega de algún pedido que colocó con la Compañía, ésta tendrá el derecho de colocar al IBO en suspensión hasta que se resuelva el rechazo de la entrega.

Ningún IBO ni cliente minorista rechazará un embarque de la Compañía a menos que cuente con la aprobación previa de la Compañía. Si la parte que recibe algún pedido que envió la Compañía rechaza éste y se regresa a la Compañía, se suspenderá el derecho del IBO a colocar pedidos hasta que se resuelva el rechazo de la entrega. Los cargos por pedidos no aceptados se cobrarán de la cuenta del IBOP. Si la Compañía determina que hay una razón válida para rechazar el embarque, dará instrucciones al IBO o al cliente minorista para que siga el procedimiento adecuado para hacer una devolución.

10.25 Establecimientos minoristas

La integridad del plan de mercadeo de la Compañía se basa en los métodos de venta persona a persona, uno a uno y en presentaciones en casa, por tanto, está estrictamente prohibido vender los productos a través de cadenas de tiendas minoristas, incluyendo entre otras, farmacias, boticas, supermercados, tiendas de alimentos para la salud, puestos en centros comerciales y similares o restaurantes. Si los IBOs desean vender a través de establecimientos minoristas u oficinas profesionales que no forman parte de cadenas y son propiedad del IBO y éste las opera, es aceptable siempre y cuando cuente con autorización por escrito de la Compañía

10.26 Establecimientos orientados al cliente

Está permitido tomar pedidos por productos de la Compañía en negocios como spas, resorts para el cuidado de la salud o establecimientos similares.

10.27 Consultorios médicos

Los médicos y otros profesionales de la salud pueden vender los productos de la Compañía en sus consultorios solamente cuando sean IBOs.

10.28 Exhibiciones comerciales

Siempre y cuando se cuente con autorización por escrito de la Compañía, los IBOs pueden mostrar los productos y servicios, así como la oportunidad en exhibiciones comerciales. La Compañía debe recibir por escrito la solicitud para participar en exhibiciones comerciales por lo menos dos semanas antes de la exhibición, y la autorización para participar debe recibirse antes de que inicie la exhibición. Solo puede ofrecer los productos o servicios y la oportunidad de la Compañía en la exhibición y solo desplegará materiales de mercadeo producidos o distribuidos por la Compañía. Ningún IBO debe vender o promocionar los productos y servicios de la Compañía en mercados ambulantes, reuniones de intercambio (swap meets) ni ventas de garaje.

10.29 Ventas

Ningún IBO puede exportar desde los Estados Unidos, sus territorios o posesiones, ni vender directa o indirectamente a otros exportadores, los productos, literatura, auxiliares de ventas o material promocional relacionados con la Compañía, con sus productos o servicios, ni el programa de la Compañía. El IBO que decida inscribirse a nivel internacional puede hacerlo solo en los países en los cuales la Compañía está registrada para operar su negocio y debe cumplir a cabalidad con las Reglas de Operación de un IBO de la Compañía en ese país. La violación a esta

regla constituye una violación material a este Contrato y es motivo suficiente para terminar de inmediato su posición como IBO.

10.30 Prohibición de comprar bonos

Está estricta y absolutamente prohibido comprar bonos. “Compra de bonos” incluye, pero no se limita a la participación directa o indirecta: (1) en la inscripción de individuos o entidades sin tener conocimiento de y/o ejecutar una Solicitud de IBO y el Contrato con dichos individuos o entidades; (2) la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como IBO, Cliente Preferente o Cliente Minorista Directo; (3) inscribir o intentar inscribir como IBO, Cliente Preferente o Cliente Minorista a individuos o entidades inexistentes; (4) el uso de una tarjeta de crédito por o en nombre de un IBO, Cliente Preferente o Cliente Minorista en los casos en los que cualquiera de ellos no es el titular de dicha tarjeta de crédito y (5) comprar productos de Cerule en nombre de otro IBO o Cliente o usando la Identificación de otro IBO o Cliente para calificar para comisiones, bonos o incentivos.

10.31 Prohibición de re-empacar y de re-etiquetar

Bajo ninguna circunstancia y de ninguna forma, deberán los IBOs re-empacar, re-etiquetar o alterar las etiquetas de los productos Cerule, ni la información, materiales y programas. Los productos de Cerule deben venderse solamente en sus contenedores originales y con el empaque completo. Dicho re-etiquetado o re-empaque podría infringir las leyes aplicables, lo que podría resultar en severas sanciones criminales. Los IBOs deben estar conscientes de que pueden incurrir en responsabilidad civil como consecuencia de re-empacar o re-etiquetar los productos y de que la(s) persona(s) que use(n) los productos puede(n) sufrir cualquier tipo de lesión y/o daños en su propiedad.

CAPÍTULO ONCE: DEVOLUCIONES DE CLIENTE MINORISTA

11.1 Garantía al Cliente Minorista

La Compañía ofrece una garantía de 100% satisfacción o la devolución de su dinero a todos los clientes minoristas dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra. Si un cliente minorista no está satisfecho con algún producto de la Compañía por cualquier razón, puede regresar el producto en su empaque original y en los contenedores en los que los recibió, con la evidencia original de la compra, al IBO que se los vendió originalmente para su reemplazo o para recibir el reembolso del precio de compra.

11.2 Garantías

Excepto cuando se mencione expresamente en el presente, la Compañía no ofrece garantía alguna sobre la comerciabilidad o adecuación para un propósito particular, sobre mano de obra o cualquier otra garantía relacionada con algún producto o servicio que se compre a o a través de la Compañía. La garantía del fabricante se transferirá al IBO.

11.3 Derecho del comprador a cancelar

Las leyes federales otorgan al comprador el derecho de cancelar ciertas ventas sin penalización antes de la medianoche del tercer día hábil después de haber realizado la transacción. Esta regla cubre las ventas a consumidores minoristas de \$25.00 más que ocurran fuera de la oficina principal del vendedor. El formato de orden de venta de la Compañía contiene todas las notificaciones requeridas. El IBO deberá entregar dos copias al comprador por cada venta; además, al momento de la compra, el IBO deberá informar de palabra al comprador sobre su derecho a cancelar antes de tres días.

11.4 Devoluciones del IBO

La Compañía reemplazará al IBO los productos de venta minorista devueltos siempre y cuando se sigan los procedimientos siguientes y se cumpla con las condiciones de la Compañía:

- El IBO que compró el producto debe regresarlo a la Compañía dentro de los sesenta (60) días posteriores a la fecha de la compra original.
- El IBO deberá obtener un número de autorización de devolución del Departamento de Servicio al Cliente de la Compañía dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha de devolución del IBO y antes de regresar el producto.
- La Compañía debe recibir el producto dentro de los veinte (20) días posteriores a la fecha de devolución del IBO
- La devolución debe acompañarse de los siguiente:
 - Una copia del recibo original de venta minorista;
 - La porción no usada del producto debe regresarse en el contenedor original; y
 - El nombre, dirección y teléfono del cliente minorista.
 - El IBO debe pagar el costo del (los) producto(s) regresado(s)
 - La Compañía reemplazará el producto pero no reembolsará al IBO el precio de compra de ninguna devolución de un cliente minorista.
- El abuso en el uso de la política de devolución puede tener como consecuencia la suspensión o terminación de su cuenta. La Compañía se reserva el derecho de suspender la cuenta de un IBO si solicita devoluciones por más de \$500 en un (1) año.

11.5 Control de calidad

La Compañía reemplazará, dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra, cualquier producto defectuoso; sin embargo, ningún producto debe regresarse a la Compañía si no cuenta con la aprobación previa y por escrito.

- a) Debe enviarse una solicitud de reemplazo por escrito indicando la razón de dicha solicitud y acompañándola de una copia del Formato de Orden de Compra o de la lista de empaque. No se aceptará ningún producto que se haya regresado sin autorización.
- b) La Compañía proporcionará al IBO un número de autorización de devolución y le dará instrucciones sobre a dónde enviar el producto para verificación de inventario. Contra la recepción y verificación del producto, la Compañía enviará el reemplazo según corresponda.

11.6 Devoluciones a la terminación

- a) Un IBO que termina su relación de negocio con la Compañía tiene el derecho de regresar, para que se le compre de acuerdo a las condiciones comerciales razonables, su inventario actual comercializable incluyendo los materiales promocionales producidos por la Compañía, los auxiliares de ventas y los kits que tenga en su poder el IBO y que haya comprado para revenderlos antes de la fecha de su terminación. Para los fines del presente, “condiciones comerciales razonables” se refiere a la recompra de inventario comercializable dentro de los doce (12) meses posteriores a la fecha en la que el IBO los compró y a no menos del 90% del costo neto original del IBO menos compensaciones y cargos legales, si los hubiere. Además, para los fines de este capítulo, los productos que no se consideren “comercializables actualmente”, si se regresan para su recompra después de que los productos comercialmente usables o cuya fecha de expiración ha pasado (se considera que la fecha de expiración ha pasado si el empaque del producto está abierto); ni se considerarán los productos como “comercializables” si la Compañía informa claramente al IBO antes de la compra, que esos productos eran de temporada, están descontinuados o son productos en promoción especial y no están sujetos a la obligación de recompra. La Compañía no hará un reembolso ni reemplazará ningún producto que previamente se haya certificado como vendido de conformidad con la Regla del 70%. No se harán reembolsos a menos que el IBO haya cumplido estrictamente con los procedimientos mencionados en el presente;
- b) Debe enviarse una solicitud de devolución por escrito acompañada del comprobante original de pago y de una copia del formado de Orden de Compra o de la lista de empaque. El producto que se regrese sin autorización previa se devolverá al IBO;
- c) La Compañía proporcionará al IBO un número de autorización de devolución y le dará instrucciones sobre a dónde enviar el producto para verificación de inventario. Contra la recepción e inspección de la devolución, la Compañía procesará el reembolso correspondiente del pago; y
- d) El IBO pagará el costo de flete de la devolución
- e) Todas las comisiones, pagos por las ventas de la línea descendente y los bonos que se pagaron al IBO que terminó su relación, deberán pagarse a la Compañía como resultado de cualquier producto que se haya devuelto. La Compañía puede deducir dichos montos de las comisiones u otras cantidades que se adeuden al IBO. Todas las comisiones, pagos por ventas de la línea descendente y/o los bonos pagados a la línea ascendente de IBO sobre un producto que se ha devuelto, los pagará la línea ascendente a la Compañía.

CAPÍTULO DOCE: DISPOSICIONES GENERALES

12.1 Acuerdo de indemnización

El IBO está de acuerdo en indemnizar y mantener a la Compañía, sus accionistas, ejecutivos, directores, empleados, agentes y sucesores a salvo de y contra cualquier demanda, reclamo, obligación, pérdida, costo o gasto incluyendo, pero sin que sea limitativo, los costos de un tribunal y los honorarios legales, que se entablen contra o en los que incurran, directa o indirectamente, que surjan de o se relacionen de alguna forma o se presuma que están vinculados con: (a) las actividades del IBO; (b) un incumplimiento de los términos de este

Contrato y (c) la violación de o el incumplimiento de alguna ley o regulación federal, estatal o local aplicable.

12.2 Otros servicios y productos

Está prohibido vender o exhibir productos o servicios que no sean de la Compañía en los eventos en los cuales se venden o exhiben los productos o servicios de la misma. Exceptuando lo estipulado con anterioridad, no se restringe a un IBO a vender los servicios o productos de otras compañías que no sean similares o que no compitan con los servicios y productos de la Compañía; sin embargo, la promoción de programas de venta directa y/o de mercadeo en red y/o de productos o servicios de la competencia están estrictamente prohibidas.

12.3 Límite de responsabilidad

Al extremo permitido por la ley, la Compañía no será responsable de y el IBO la libera de y renuncia a toda demanda por pérdida de utilidades, daños especiales o consecuenciales directos o indirectos o cualquier otra pérdida en la que el IBO incurra o sufra como resultado de (a) la violación por parte del IBO del Contrato y/o de los términos y condiciones del Manual de Políticas; (b) la operación del negocio del IBO; (c) datos o información incorrecta o errónea proporcionada por el IBO; (d) cualquier violación a derechos de autor relacionada con los materiales proporcionados por el IBO o (e) la falla en proporcionar a la Compañía alguna información o dato necesario para la operación del negocio, incluyendo, sin que sea limitativo, la inscripción y aceptación del IBO dentro del Plan de Pagos o el pago de comisiones y bonos.

12.4 Limitación de daños

AL GRADO PERMITIDO POR LA LEY, LA COMPAÑÍA Y SUS AFILIADOS, EJECUTIVOS, DIRECTIVOS, EMPLEADOS Y OTROS AGENTES NO SERÁN RESPONSABLES POR, Y EL IBO POR EL PRESENTE LIBERA A TODOS LOS MENCIONADOS DE, Y RENUNCIA A CUALQUIER DEMANDA POR PÉRDIDA DE UTILIDADES, DAÑOS ESPECIALES INCIDENTALES, CONSECUENCIALES O EJEMPLARES QUE PUDIERAN SURGIR DE CUALQUIER DEMANDA RELACIONADA DE ALGUNA FORMA CON EL DESEMPEÑO, NO DESEMPEÑO, ACCIÓN U OMISIÓN DE LA COMPAÑÍA CON RESPECTO A LA RELACIÓN DE NEGOCIOS O A OTROS ASUNTOS ENTRE CUALQUIER IBO Y LA COMPAÑÍA, YA SEA CON BASE EN EL CONTRATO, AGRAVIO U OBLIGACIÓN Estricta. Es más, se acuerda que cualquier daño infringido al IBO no deberá exceder y en el presente se limita expresamente al monto de los programas, servicios o productos de la Compañía que el IBO prosea y que no se hayan vendido y a cualquier comisión que se adeude al IBO.

12.5 Registros

La Compañía exhorta al IBO a llevar registros completos y precisos de todas las negociaciones que haga como IBO.

12.6 No solicitar

Como forma de convencer a la Compañía de que celebre este Contrato y en consideración a los convenios mutuos contenidos en el presente, el IBO no solicitará, inducirá o contratará a ningún IBO, empleado, miembro, cliente, proveedor, consultor, subcontratista o vendedor de la

Compañía, ya sea directa o indirectamente, en su propio nombre o en nombre de otra persona o entidad.

12.7 Modificaciones

La Compañía se reserva el derecho de modificar el Contrato, el Manual de Políticas, sus precios al menudeo, la disponibilidad del producto y el Plan de Pagos en cualquier momento sin previa notificación, si lo considera apropiado. Las modificaciones se informarán a los IBOs a través de publicaciones oficiales de la Compañía, publicaciones en el sitio web de la misma o por correo de voz o correo electrónico. Las modificaciones son efectivas y vinculantes para el IBO en la fecha de su emisión. En caso de conflicto entre los documentos o políticas originales y dicha modificación, prevalecerá la modificación.

12.8 No renuncia

En caso de que la Compañía no ejerza su autoridad de conformidad con el Manual de Políticas o no insista en el estricto cumplimiento por parte del IBO de alguna obligación o provisión señalada en el presente, y la no costumbre o no práctica de las partes con este Manual de Políticas, no constituirá una renuncia de la Compañía a su derecho de demandar el estricto cumplimiento de este Manual de Políticas. La renuncia de la Compañía a sancionar una falta particular de un IBO no afectará ni disminuirá los derechos de la Compañía con respecto a faltas subsecuentes, no afectará en forma alguna los derechos u obligaciones de ningún otro IBO. La demora u omisión por parte de la Compañía para ejercer los derechos que surjan de una falta no afectará ni disminuirá los derechos de la misma sobre esa o cualquier falla subsecuente. Una renuncia de la Compañía solo se podrá realizar por escrito por un ejecutivo autorizado de la misma.

12.9 Arbitraje

- a) Excepto cuando se indique expresamente en el presente, todas las disputas, reclamos y controversias que surjan entre el IBO y la Compañía en relación con este Contrato, con el Plan de Pagos, este Manual de Políticas y otros documentos elaborados por la Compañía, o con los productos de la Compañía y los derechos y obligaciones del IBO y de la Compañía u otra demanda o causa de acción relacionada con el desempeño de cualquier IBO de conformidad con el Contrato o este Manual de Políticas deben resolverse, definitiva y exclusivamente mediante arbitraje a través del Procedimiento alternativo de resolución de Disputas de la Compañía. SE puede obtener una copia del Procedimiento ADR de la Compañía enviando una solicitud por escrito a ésta. No se podrá presentar acción legal alguna en ningún tribunal relacionada con la Disputa como se define el Procedimiento ADR. Las Disputas sujetas a arbitraje incluyen alegatos como considerar que la terminación del contrato de un IBO fue ilegal.
- b) El arbitraje es una técnica comúnmente aceptada y utilizada para resolver disputas en forma oportuna y económica. Cualquier IBO que considere que la terminación de su contrato fue ilegal o injusta puede presentar un reclamo e iniciar un proceso de arbitraje ya sea directamente o a través de un abogado, dentro de los seis (6) meses posteriores a la decisión de terminación.

- c) No obstante lo anterior, el árbitro no tendrá jurisdicción sobre las disputas que se relacionen con la propiedad, validez o registro de cualquier marca o de otra propiedad intelectual o patentada o información confidencial de la Compañía si no cuenta con la autorización previa y por escrito de ésta. La Compañía podrá buscar cualquier remedio aplicable en cualquier foro aplicable con respecto a estas disputas y con respecto al dinero que se le adeude a la misma. Además de los daños monetarios, la Compañía puede obtener desagravio por mandato judicial contra el IBO o IBOs por violación del Contrato o mal uso de la marca comercial, los derechos de autor o de las políticas sobre información confidencial de la Compañía.
- d) Nada de lo que señala esta regla podrá evitar que la Compañía entable en y obtenga de un tribunal con jurisdicción una orden de embargo, un desagravio temporal, un desagravio preliminar y/u otro desagravio por mandato judicial o por emergencia de que disponga para salvaguardar y proteger sus intereses antes de someterse a un proceso de arbitraje o durante o después de éste, o de cualquier otro procedimiento o en espera del fallo o resolución de un arbitraje u otro procedimiento.
- e) Nada de lo contenido en el presente se considerará como que otorga al árbitro alguna autoridad, poder o derecho para alterar, cambiar, enmendar, modificar, agregar a, o sustraer de cualquiera de las disposiciones de este Contrato.

12.10 Recursos

Cualquier violación al Contrato, incluyendo estas Políticas y Procedimientos, o cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética por parte de un IBO, podrá tener como consecuencia, a criterio de Cerule, una o más de las siguientes acciones:

- a) La emisión de un aviso o amonestación por escrito;
- b) La emisión de un documento que indica al IBO que tome acciones correctivas de inmediato;
- c) La pérdida de derechos a obtener uno o más cheques de bonos o comisiones, en su totalidad o parcialmente;
- d) La retención de bonos y/o comisiones del IBO durante el periodo en el cual Cerule investigue la presunta violación al Contrato;
- e) Suspensión del Contrato por uno o más periodos de pago;
- f) Cancelación del Contrato;
- g) Cancelación del Contrato del IBO y de cualquier otro miembro o afiliado de su casa que esté asociado con el IBO que incumple;
- h) Cualquier otra medida expresamente autorizada en el Contrato que Cerule considere necesario y adecuado implementar con la finalidad de solucionar los daños causados en parte o exclusivamente por el incumplimiento del IBO;
o
- i) El inicio de procedimientos legales por remedios equitativos o monetarios, o ambos.

Cada parte se hará cargo de los gastos de su abogado y de cualquier otro gasto o costo en los que incurra en la resolución de cualquier disputa, independientemente del resultado.

12.11 Quejas y reclamaciones

Cuando un IBO tenga una queja o reclamación sobre otro IBO relacionada con alguna práctica o conducta en relación con su respectivo negocio de IBO de Cerule, el IBO quejoso debe primero reportar el problema a su patrocinador, quien revisará el caso y tratará de resolverlo con el patrocinador en línea ascendente de la otra parte. Si el asunto no se pudo resolver de esta forma, deberá reportarse por escrito a la Compañía.

12.12 Desagravio por mandato judicial

El IBO reconoce que los convenios estipulados en este Contrato con relación a la protección de la información confidencial y/o patentada de Cerule son razonables y necesarios para proteger los intereses legítimos de la Compañía. Reconoce además que su incumplimiento de dichos convenios puede causar a Cerule un daño irreparable, cuyo monto y alcance serían muy difíciles de estimar o determinar; por lo tanto, el IBO está de acuerdo en que Cerule tendrá derecho, sin que sea necesario colocar una fianza u otra garantía, a emitir un desagravio por mandato judicial para prohibir a dicho IBO de que infrinja o intente infringir dichos convenios. En cualquier caso, el mandato judicial no será el único recurso que Cerule tenga a su disposición.

12.13 Acuerdo completo

El Manual de Políticas se incorpora en el Contrato junto con el Plan de Pagos y constituye el acuerdo completo entre las partes sobre su relación de negocios.

12.14 Ley aplicable

El Contrato y el Manual de Políticas se sujetarán a las leyes del Estado de Oregon y las disputas que surjan de los mismos se someterán a la jurisdicción del Estado de Oregon.

12.15 Fuerza mayor

La Compañía no se hace responsable por fallas o demoras en el desempeño de sus obligaciones debidas a circunstancias que quedan fuera del control de la parte como son huelgas, dificultades laborales, incendios, guerra, desastres naturales, decretos y órdenes gubernamentales o reducción en el abastecimiento de alguna fuente de suministro de la parte.

12.16 Notificaciones

Toda comunicación, notificación o demanda de cualquier tipo, ya sea del IBO o de la Compañía, deberá requerirse, darse o entregarse por escrito y enviarse por comunicación electrónica, ya sea télex, telegrama, correo electrónico o fax (si se confirma por escrito deberá enviarse por correo registrado o certificado, porte prepago con acuse de recibo o servicio personal). Cualquier parte puede cambiar el domicilio para recibir notificaciones enviando una notificación por escrito a la otra parte de la forma señalada

en este capítulo. Toda comunicación, noticia o demanda se considerará entregada o servida en la fecha en que se reciba personalmente, o en la fecha de la confirmación de envío si se envía mediante comunicación electrónica, o en la fecha mostrada en el acuse de recibo u otra evidencia si se envía por correo.

12.17 Separación

Si, de conformidad con la ley aplicable o vinculante, o con alguna regulación de una jurisdicción aplicable, alguna disposición de Contrato, incluyendo este Manual de Políticas, o alguna especificación, norma o procedimiento de operación que la Compañía ha ya dispuesto, se considera inválido o no aplicable, la Compañía tendrá el derecho de modificar la disposición, especificación, estándar o procedimiento de operación inválida o no aplicable, o alguna parte de los mismos, al extremo requerido para que sea válida y aplicable, y el IBO quedará sujeto a dicha modificación. La modificación entrará en vigor solo en la jurisdicción en la que se haya requerido.

12.18 Violaciones

Es la obligación de cada IBO sujetarse a y mantener la integridad de este Manual de Políticas. Si el IBO detecta que otro IBO está en incumplimiento, dicho IBO deberá analizar dicho incumplimiento directamente con el IBO infractor. Cualquier violación que se reporte a la Compañía deberá seguir los procedimientos de reporte de la Compañía y deberá realizarse vía telefónica al Departamento de Soporte de Cerule.

CAPÍTULO TRECE: CÓDIGO DE ÉTICA PROFESIONAL

CERULE CONSIDERA QUE SUS IBOs DEBEN OSTENTAR LOS PRINCIPIOS DE JUSTICIA, HONESTIDAD, INTEGRIDAD Y SERVICIO. LA RELACIÓN DE LA COMPAÑÍA CON EL IBO, DEL IBO CON EL CLIENTE Y CON LOS DEMÁS DEBE SIEMPRE PRESERVARSE, PROTEGERSE Y PROMOVERSE DE CONFORMIDAD CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CONDUCTA, POR LO TANTO, EL IBO ACEPTA SUJETARSE A Y SUSCRIBIR EL CÓDIGO DE ÉTICA PROFESIONAL (EL “CÓDIGO DE ÉTICA”) QUE SE ENCUENTRA EN ESTE CAPÍTULO.

EN MI CALIDAD DE IBO, ESTOY DE ACUERDO EN QUE:

- 13.1 Seré honesto y justo en todas mis negociaciones mientras me desempeñe como IBO de la Compañía
- 13.2 Respetaré el tiempo y la privacidad de las personas con las que me comunique para convertirlas en IBOs de la Compañía. Seré cortés y respetuoso con cada persona que contacte en el curso de mi negocio con la Compañía.
- 13.3 Desempeñaré mis actividades profesionales de tal forma que realce mi reputación y la reputación de la Compañía.
- 13.4 Cumpliré con mis obligaciones de liderazgo como patrocinador, incluyendo capacitación, y apoyando de otra forma a los IBOs de mi organización de ventas.

- 13.5 No me involucraré en prácticas ilegales o engañosas, ni en cualquier práctica prohibida en el Contrato o en el Manual de Políticas.
- 13.6 No haré diagnósticos ni declaraciones terapéuticas o curativas relacionadas con los productos de la Compañía. No haré ninguna declaración que no se encuentre en la literatura oficial de la Compañía. Mencionaré solamente que “cada organismo es único y responde de forma única a los diferentes productos”, recordando que incluso mi experiencia personal con el producto se puede interpretar como una “extensión de lo que dice la etiqueta” si utilizo dichas experiencias como herramienta de ventas.
- 13.7 No haré enunciados sobre ingresos relacionados con el Plan de Pagos de la Compañía, recordando que las proyecciones ideales del Plan de Pagos de la Compañía no son realistas. Ninguna red crece en una progresión geométrica perfecta y por tanto es imposible predecir ingresos. Es más, el éxito de un IBO depende de muchas variables como el tiempo que dedique a su negocio y el grado de capacidad organizacional.
- 13.8 Entiendo y estoy de acuerdo que es mi exclusiva responsabilidad las obligaciones financieras y/o legales en las que incurra en el curso de mi negocio como IBO de Cerule, incluyendo impuestos por auto-empleo, impuestos sobre la renta, sobre ventas, cuotas por licencias y cuotas personales relacionadas.
- 13.9 Cuando haga tratos con mis clientes minoristas, siempre cumpliré con la garantía de 100% satisfacción de la Compañía, con la garantía de devolución del dinero en treinta (30) días).
- 13.10 Competiré de manera agresiva, pero justa y respetaré a los profesionales de otras compañías de mercadeo en red. No solicitaré las listas patentadas de las “genealogías” de otras compañías de mercadeo en red. No usaré los materiales de ventas o asociaciones profesionales que pudieran estar patentadas por otras compañías. La Compañía busca promover la reputación de todas las compañías de mercadeo en red reconocidas que se enfocan en la causa de la independencia personal de sus IBOs.