



DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

Pólizas y Procedimientos

REGISTRANTE
CON ESTE NUMERO 957723

SERHUMAN

EDITADO POR

REGISTRARTE
CON ESTE NUM: 957723

INDICE

Sección 1 Introducción	3
Sección 2 Cómo convertirse en distribuidor	4
Sección 3 Pólizas generales	5
Sección 4 Responsabilidades del patrocinador	9
Sección 5 Publicidad	10
Sección 6 Requerimientos de ventas	11
Sección 7 Compensación y bonos	12
Sección 8 Devoluciones de productos	13
Sección 9 Pedidos	14
Sección 10 Envíos	15
Sección 11 Pagos	15
Sección 12 Administración de cuentas de distribuidores	16
Sección 13 Resolución de disputas y pólizas correctivas	17
Sección 14 Inactividad, reactivación y cancelación	17

EDITADO POR SERHUMAN

**DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES
MIEMBROS
PERSONAS MORALES
MAYORISTAS
CLIENTES**

SECCIÓN 1 INTRODUCCIÓN

1.1 Bienvenido

¡Bienvenido a Young Living México! Estamos complacidos de que haya elegido unirse a nuestra empresa. Young Living se ocupa de brindar los mejores productos y oportunidades de negocios que usted pueda encontrar.

Los principales expertos financieros y especialistas en negocios están de acuerdo en que el sector de los negocios hogareños representa el auge del futuro de los negocios. El tiempo que usted invierta en familiarizarse con nuestra empresa, incluidas las pólizas y procedimientos, marcará una diferencia importante en su experiencia comercial. También será útil mantenerse en contacto periódicamente con el equipo de asistencia de la línea ascendente a fin de estar al tanto de la información más reciente sobre productos, negocios, programas de asistencia, reuniones y eventos de Young Living. Anticípese y procure la asistencia necesaria de su patrocinador o de algún otro líder de la línea ascendente. Si no puede obtener la asistencia que necesita, comuníquese con nuestro departamento de Servicio al cliente para obtener ayuda.

1.2 Objetivo

El objetivo de las pólizas y procedimientos para distribuidores independientes es el siguiente:

- Establecer estándares de conducta comercial aceptable.
- Definir la relación entre usted y Young Living (YL).
- Ayudarlo a crear y proteger su negocio.

1.3 Pólizas Incorporadas En El Contrato De Distribuidor

A lo largo de este documento de pólizas y procedimientos, siempre que se utilice el término “contrato” se estará haciendo referencia de manera colectiva a la solicitud y el contrato de distribuidor de Young Living, el formulario de pedidos, las pólizas y procedimientos y el plan de compensaciones. Estos documentos se incorporan por referencia en el contrato de distribuidor de YL (en su forma actual y según lo modifique Young Living). Es responsabilidad de cada distribuidor leer, comprender, respetar y asegurarse de operar de acuerdo con la versión más actualizada de las pólizas y procedimientos.

1.4 Código De Ética

Young Living ha establecido el siguiente código de ética para regir las actividades comerciales del distribuidor independiente. Se requiere que se familiarice con este código y que lo acepte como condición para establecer su relación de distribuidor independiente. Las infracciones al código de ética o a las pólizas y procedimientos pueden provocar la terminación de su contrato de distribuidor y de su oportunidad de participar en el negocio de Young Living. Asegúrese de comprender los principios y las pólizas que implica cada uno de estos compromisos del código.

Código De Ética

- Cumpliré con los estándares más altos de honestidad e integridad durante el desarrollo y la operación de mi negocio de Young Living.
- Brindaré un servicio rápido y eficiente a quienes haya presentado los productos de Young Living.
- No emitiré declaraciones ni afirmaciones sobre los productos de Young Living que sean distintas de las declaraciones o afirmaciones que se encuentran en la documentación actual de la empresa o en las etiquetas.
- No emitiré declaraciones ni afirmaciones sobre los productos de Young Living que sean distintas de las declaraciones o afirmaciones que se encuentran en la documentación actual de la empresa o en las etiquetas.
- No haré comentarios negativos o degradantes sobre quienes compitan con Young Living, ni con su personal, sus productos u organizaciones.
- No me involucraré en actividades que puedan provocar pérdidas a Young Living o a cualquier otro distribuidor independiente de Young Living.
- No utilizaré la marca comercial, el nombre comercial, el logotipo, la información, las listas de distribuidores, la documentación, las reuniones, los encuentros ni los recursos de Young Living para apoyar los intereses de otros negocios.
- Cumpliré con todos los deberes de patrocinador y líder al crear mi negocio de Young Living.
- Respetaré la privacidad de los clientes y distribuidores de la línea ascendente y descendente y cumpliré con la sección 3.10 de este documento de pólizas y procedimientos.
- Presentaré el plan de compensaciones de Young Living de manera precisa y honesta, y explicaré claramente el nivel de esfuerzo que se requiere para alcanzar el éxito sin exagerar las posibilidades financieras.
- Me sujetaré a todas las reglas, los reglamentos, las leyes y las ordenanzas que se apliquen a la operación de mi negocio de Young Living como distribuidor.

1.5 Enmiendas / aceptación

La empresa puede enmendar los términos y las condiciones del contrato de distribuidor, las Pólizas y Procedimientos, el plan de compensaciones y la lista de precios. Los cambios se harán efectivos a los 15 (quince) días a partir de la fecha de la primera publicación por parte de Young Living. Dichas enmiendas o modificaciones se deberán dar a conocer a través de las publicaciones oficiales de Young Living que se entregan a todos los distribuidores activos o que se publican en Internet. Si algún distribuidor no está dispuesto a aceptar estos cambios, deberá notificárselo a Young Living por escrito dentro de los 15 (quince) días antes de que el cambio entre en vigor. Cualquier continuación de negocio, pedidos, aceptación de una compensación o pago de bonos o de

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE MEXICO DE YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS – AGOSTO 2009

cualquier otro beneficio por parte de un distribuidor conforme al presente contrato constituye la aceptación del contrato en su totalidad, con las enmiendas existentes.

1.6 Demoras

Young Living no será responsable de las demoras y la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones debido a circunstancias que estén fuera de su control razonable. esto incluye, entre otros, causas de fuerza mayor, huelgas, dificultades laborales, revueltas, guerras, incendios, inundaciones, fallecimiento, cortes o interrupciones de una fuente de suministro, órdenes o decretos gubernamentales, etc.

1.7 Validez Parcial

Si se determina que alguna disposición del contrato de distribuidor, en su forma actual o según se haya enmendado, resulta inaplicable o no válida por cualquier motivo, sólo se deberá eliminar la parte de la disposición que no sea válida. Los términos y las condiciones restantes conservarán su aplicabilidad y obligatoriedad totales, y deberá interpretarse que dicha disposición inaplicable o no válida nunca formó parte del contrato. La continuación del negocio de Young Living, o la aceptación de bonos o compensaciones por parte del distribuidor constituye la aceptación de todas y cada una de las enmiendas.

1.8 Exoneración

Young Living nunca pierde su derecho de solicitar el cumplimiento de este contrato o de las leyes y los reglamentos correspondientes que regulan la conducta del negocio. Sólo en raras circunstancias se podrá exonerar el cumplimiento de una política, y el oficial de cumplimiento u otro oficial de la empresa concederá dichas exoneraciones por escrito. La exoneración se aplicará únicamente al caso específico.

Si bien Young Living intenta aplicar el contrato de manera uniforme, la falta de aplicación de cualquier disposición de este contrato no anula el derecho de Young Living de aplicar las disposiciones al mismo distribuidor o a cualquier otro distribuidor.

1.9 LOS TÍTULOS NO SON SUSTANCIALES

Los títulos y encabezados de estas pólizas y procedimientos son únicamente para referencia y, por lo tanto, no constituyen términos sustanciales del contrato de distribuidor ni deben interpretarse en tal sentido.

SECCIÓN 2 COMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

2.1 Requerimientos Para Convertirse En Distribuidor De Young Living

El solicitante, para convertirse en distribuidor de Young Living, deberá reunir las siguientes condiciones:

- Tener al menos 18 (dieciocho) años de edad.
- Tener un número de RFC válido.
- Leer las pólizas y procedimientos de Young Living y el material adicional del plan de compensaciones.
- Completar, firmar y enviar una solicitud y un contrato de distribuidor a Young Living dentro de los 30 (treinta) días posteriores a la fecha de inscripción.

2.2 Paquete De Inscripción

Se requiere que el solicitante adquiera un paquete de "vida nueva" a fin de convertirse en distribuidor y recibir el precio de mayoreo. El paquete de "vida nueva" contiene materiales que están diseñados para familiarizar a los nuevos distribuidores con los productos, servicios, materiales auxiliares de ventas y demás materiales de capacitación de Young Living. El paquete también incluye muestras de varios productos y herramientas promocionales.

2.3 solicitud de distribuidor

Los solicitantes deben enviar un formulario de solicitud y un contrato de distribuidor a Young Living. Las solicitudes se podrán enviar por correo, por fax o desde el sitio web oficial de Young Living, y se deberán recibir dentro de los 30 (treinta) días posteriores a la inscripción a fin de seguir recibiendo los beneficios de distribuidor. Si no se recibe el formulario, la cuenta del solicitante quedará en suspenso hasta que se reciba.

Se considera que los distribuidores aceptan estas pólizas y procedimientos en su totalidad cuando participan como distribuidores y reciben los precios de distribuidor en los pedidos.

2.4 inscripción telefónica

También puede inscribirse por vía telefónica. Sin embargo, deberá enviar una solicitud, un contrato de distribuidor y un formulario de pedido completados de manera que la sede corporativa los reciba dentro de los 30 (treinta) días posteriores a la inscripción telefónica. Si no envía la solicitud completada en el plazo de treinta días, no podrá comprar productos de Young Living. Los clientes minoristas se pueden inscribir por vía telefónica y no es necesario que envíen un contrato de distribuidor.

2.5 Solicitudes Por Internet

Si se inscribe desde el sitio web o de cualquier sitio web oficial replicado, no serán necesarias que envíe una solicitud impresa.

SECCIÓN 3 PÓLIZAS GENERALES

3.1 Condición de Contratista independiente

Como distribuidor de Young Living, usted es un contratista independiente de ventas y no el comprador de una franquicia u oportunidad de negocio. El contrato entre usted y Young Living no crea una relación empleador-empleado, una agencia, una sociedad ni una empresa conjunta. Usted no tiene autoridad (expresa ni implícita) para forzar a la empresa a cumplir una obligación. Se lo exhorta a establecer sus propias metas, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con las leyes correspondientes y con los términos y las condiciones del contrato de distribuidor.

3.2 Tipos De Clientes

Miembro:

Término genérico que se usa para identificar a un distribuidor o cliente de Young Living. Young Living se reserva el derecho de aceptar o rechazar nuevos miembros.

Cliente Minorista:

Miembro que elige no participar en la oportunidad de negocio de Young Living, sino que sólo desea comprar los productos directamente de la empresa para su uso personal. Los clientes minoristas adquieren productos al precio publicado para clientes minoristas. Las compras de los clientes minoristas se aplican a los puntos de volumen personal del patrocinador. Así, los pedidos que hagan sus clientes minoristas contarán a su favor en el plan de compensaciones, como si usted hubiera hecho el pedido personalmente. Los clientes minoristas no participan en el negocio de Young Living ni en el plan de mercadeo de red.

Distribuidor:

El distribuidor (es decir, usted) puede comprar el producto de Young Living al precio publicado de mayoreo y tiene la posibilidad de obtener compensaciones y bonos con base en la categoría de logros y calificaciones, según el plan de compensaciones de Young Living. (Consulte el plan de compensaciones para obtener información específica). Cuando se inscribe en Young Living, debe Leer las Pólizas y Procedimientos de Young Living y aceptar que estará sujeto a ellos, y debe enviar una solicitud y un contrato de distribuidor completados. (Consulte la sección 2).

3.3 Contratos De Distribución Dentro De La Misma Vivienda

Existe una presunción refutable de que dos o más personas que vivan en la misma vivienda no pueden patrocinarse entre sí ni tener relaciones.

El reclutamiento o patrocinio efectivo de integrantes de otras líneas, o la intención de hacerlo, está estrictamente prohibido. El "reclutamiento de otras líneas" se define como el patrocinio o el intento de patrocinio de un individuo o una entidad que ya tiene un contrato de distribuidor vigente en archivo con Young Living dentro de otra línea de patrocinio con otro patrocinador.

Está prohibido el uso del nombre de un cónyuge, nombres comerciales, nombres de fantasía, nombres supuestos, empresas, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir esta política.

No deberá desprestigiar, desacreditar ni difamar a otro distribuidor de Young Living, en especial si ello constituye un intento de convencer a otro distribuidor de formar parte de su organización de mercadeo.

3.4 Personas Morales Y Fideicomisos

Las personas morales o los fideicomisos pueden convertirse en distribuidores de Young Living si envían a Young Living un acta constitutiva y los estatutos de la persona moral o del contrato de fideicomiso. Los nombres de todos los accionistas, oficiales, miembros, administradores, socios o fideicomisarios de la persona moral se deberán incluir en la información que se envíe a Young Living. La persona moral será responsable de las deudas y demás obligaciones para con Young Living. Ningún individuo puede participar en más de un contrato de distribución de ninguna manera. El distribuidor puede cambiar su condición, con el mismo patrocinador, de persona física a persona moral enviando la documentación correspondiente que se mencionó con anterioridad.

La persona moral, al enviar una copia de su acta constitutiva y sus estatutos, certifica que ninguna persona con interés en dicha entidad comercial ha tenido interés en otro contrato de distribución dentro de los 6 (seis) meses anteriores al envío del certificado (a menos que se trate de la continuación de un contrato de distribución existente que cambiará la manera de hacer negocios).

3.5 Venta, Transferencia o Cesión

Young Living se reserva el derecho de revisar todas las solicitudes que haga el distribuidor para vender, transferir o ceder su organización. Usted no puede vender, transferir ni ceder su contrato de distribución a cualquier persona o entidad sin la aprobación por escrito de Young Living. Para solicitar la aprobación, se deben cumplir los siguientes criterios:

- (a) Young Living debe aprobar al comprador antes de la venta.

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE MEXICO DE YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS – AGOSTO 2009

- (b) El comprador debe ser (o debe convertirse en) un distribuidor de Young Living que reúna los requisitos.
- (c) Usted debe notificar a las oficinas corporativas de Young Living sobre su intención de vender o transferir el negocio. La solicitud se debe hacer por escrito con firma ante notario y se debe enviar por correo postal a Young Living.
- (d) No puede haber ningún cambio en la línea de patrocinio ni en la línea descendente como consecuencia de la venta o transferencia.
- (e) Antes de aprobar cualquier transferencia o venta, se deberán cancelar todas las obligaciones y deudas que usted pueda tener con Young Living.
- (f) Si usted no cumple con todos los términos de este contrato, Young Living deberá resolver cada problema de este tipo antes de revisar una solicitud de transferencia o venta.
- (g) Young Living no anula ninguna infracción a este contrato aun cuando la infracción haya ocurrido con el propietario anterior del contrato de distribución. Después de que se haya realizado la transferencia o venta, el beneficiario de la transferencia o venta aprobada de una organización podrá ser responsable en caso de que se descubra que el propietario anterior de la organización incurrió en una infracción previa de este contrato. Por lo tanto, toda medida que se pueda tomar en un contrato de distribuidor con el propietario anterior conforme a la sección 13.3 de este contrato puede transferirse al nuevo propietario.

3.5.1 Sucesión

En caso de fallecimiento o incapacidad, los derechos de compensación, bonos y organización de línea descendente, junto con todas las responsabilidades de distribuidor, pasarán a los herederos legales o representantes legales. Los herederos o representantes deberán presentar ante Young Living prueba del fallecimiento o la incapacidad, junto con la documentación legal correspondiente, una solicitud y un contrato de distribuidor debidamente completados. El beneficiario adquiere el derecho de cobrar todas las compensaciones y los bonos de su organización de ventas, siempre y cuando cumpla con todos los requisitos necesarios para el plan de compensaciones y esta transferencia haya concluido.

3.6 Separación De Un Negocio De Distribuidor De Young Living

En ocasiones, los distribuidores de Young Living conducen sus negocios de Young Living como sociedades matrimoniales, sociedades normales, empresas o fideicomisos. Cuando un matrimonio termine en divorcio o cuando una empresa, una sociedad o un fideicomiso (en lo sucesivo, nos referiremos a estos últimos tres de manera colectiva como "entidades") se disuelvan, se deberán

Tomar medidas para garantizar que la separación o división del negocio se cumpla sin afectar negativamente los intereses e ingresos de otros integrantes de la línea de patrocinio ascendente o descendente. La imposibilidad de las partes que se separan de garantizar los mejores intereses de otros distribuidores y de Young Living será una infracción a este contrato, y Young Living podrá Terminar involuntariamente el contrato de distribuidor conforme a las Pólizas y Procedimientos de Young Living.

Durante el proceso judicial de divorcio o de disolución de una entidad, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes podrá, con el consentimiento de las demás partes, operar el negocio conforme a una cesión por escrito y notariada mediante la cual las partes cedentes autoricen a Young Living a tratar directa y exclusivamente con la otra parte. Se requiere una solicitud notariada de la persona que será retirada del contrato. Se requiere que la persona que quede activa en la cuenta proporcione un nuevo contrato de distribuidor y todos los demás formularios necesarios.
- Las partes pueden seguir operando el negocio de Young Living conjuntamente de manera habitual, y todas las compensaciones que Young Living pague se otorgarán a los nombres conjuntos de los distribuidores o a nombre de la entidad, para que las partes las dividan según acuerden entre sí de manera independiente.
- Según lo que establezca una orden judicial que involucre a las partes.

Si no se satisface alguno de estos requisitos, Young Living seguirá la mecánica existente con la que se paga la compensación.

En ninguna circunstancia se podrá dividir la organización de línea descendente de los cónyuges que se divorcien ni de una entidad comercial que se disuelva.

De la misma manera, en ninguna circunstancia Young Living dividirá la compensación y los cheques de bonos entre los cónyuges que se divorcien o los distribuidores de las entidades que se disuelvan. Young Living sólo reconocerá una organización de línea descendente y emitirá sólo un cheque de compensación por cada negocio de Young Living, en cada ciclo de compensación. Los cheques de compensación siempre deberán emitirse a nombre del mismo individuo o entidad, a menos que todas las partes acuerden que la compensación se pague a otra parte o exista una orden judicial que tenga jurisdicción sobre Young Living. Un cónyuge anterior, o una entidad afiliada anterior, que haya cedido completamente todos los derechos de su negocio original de Young Living tendrá la libertad de inscribirse con el patrocinador de su elección. Sin embargo, en este caso, el cónyuge o socio anterior no tendrá derechos sobre los distribuidores de su organización anterior ni sobre los clientes anteriores. Deberá desarrollar el nuevo negocio de la misma manera en la que lo haría cualquier otro distribuidor nuevo.

3.7 Transferencia Automática De La Organización De Mercadeo

Cuando exista una vacante en una organización de mercadeo debido a la terminación de un negocio de Young Living, cada distribuidor en el primer nivel inmediatamente inferior al del distribuidor terminado en la fecha de la cancelación se transferirá al primer nivel ("línea de frente") del patrocinador del distribuidor que se dio por terminado. Por ejemplo, si A patrocina a B, y B patrocina a C1, C2 y C3, y si B termina su negocio, entonces C1, C2 y C3 se "transferirán de forma ascendente" hacia A y formarán parte del primer nivel de A.

- El patrocinador cambia a “nulo”

3.8 Impuestos

3.8.1 Impuestos Sobre La Renta

Usted es responsable del cumplimiento de las leyes fiscales de la jurisdicción en donde reside.

3.8.2 Impuesto Sobre El Valor Agregado (IVA)

Young Living tiene la obligación de cobrar y remitir el IVA a nombre suyo con base en el precio publicado del producto y según las reglas fiscales en un pedido determinado. El IVA se cobrará y se remitirá con base en el tipo de cliente. Si el cliente es un distribuidor, el IVA se cobrará sobre el precio de mayoreo. Si el cliente es minorista, el IVA se cobrará sobre el precio de menudeo. Las preguntas relacionadas con los requisitos del IVA se deberán dirigir a su asesor fiscal.

3.9 Declaraciones Y Afirmaciones Del Distribuidor

3.9.1 Indemnización

Usted es completamente responsable de todas las declaraciones verbales y escritas que haga en relación con los productos, los servicios y el plan de compensaciones de Young Living y que no estén contenidas expresamente en los materiales oficiales de Young Living. Usted acepta indemnizar a Young Living y a los directores, oficiales, empleados y agentes de Young Living, y a exonerarlos de toda responsabilidad, incluidos juicios, sanciones civiles, reembolsos, gastos de representación legal, costos judiciales o negocios perdidos, en los que Young Living incurra como consecuencia de las afirmaciones o acciones no autorizadas del distribuidor. Esta disposición mantendrá su vigencia luego de la terminación del contrato de distribución.

3.9.2 Declaraciones Sobre Los Productos

No se deberán hacer declaraciones inapropiadas sobre los productos. En particular, no puede hacer ninguna declaración de que los productos de Young Living son útiles para la prevención, el tratamiento o la cura de cualquier enfermedad o afección. No realice ninguna declaración o afirmación falsa o engañosa acerca de los productos de Young Living. Debe cumplir con todas las leyes, estatales y federales, en relación con las declaraciones que haga.

No puede diagnosticar ni prescribir ningún producto de Young Living a menos que sea un profesional médico con licencia y esté autorizado a hacerlo.

Cualquier persona que diagnostique o prescriba indebidamente los productos de Young Living puede poner en riesgo el futuro de Young Living y de todos sus distribuidores y, por lo tanto, estará sujeta a la terminación de su contrato de distribución.

3.9.3 Declaraciones Sobre Ingresos

No se deben hacer proyecciones de ingresos falsas o engañosas a los distribuidores potenciales. Ocasionalmente, en un momento de entusiasmo, los distribuidores se ven en la tentación de presentar cantidades de ingresos hipotéticas que se basan en el poder inherente del mercadeo de red como si fueran proyecciones de ingreso reales. Esto resulta contraproducente pues los nuevos distribuidores pueden desanimarse rápidamente si sus resultados no son tan importantes o tan rápidos como lo sugeriría un modelo hipotético.

El potencial de ingreso de un distribuidor de Young Living es suficiente como para resultar muy atractivo en la realidad, sin que sea necesario recurrir a proyecciones artificiales o irreales.

Al momento de presentar o hablar sobre la oportunidad de Young Living o el plan de compensaciones con un distribuidor potencial, el distribuidor no debe hacer proyecciones de ingresos, declaraciones sobre ingresos ni divulgar sus ingresos de Young Living (lo que incluye mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuentas bancarias o registros fiscales). Los distribuidores de Young Living deben cumplir con todas las leyes locales y federales.

3.10 Prácticas engañosas

3.10.1 Reclutamiento no autorizado

3.10.1.1 Reclutamiento

Los distribuidores pueden participar en otros proyectos comerciales, sin embargo, no pueden aprovechar el conocimiento que tienen de otros distribuidores a quienes no hayan patrocinado personalmente o la asociación que existe con ellos, incluido el conocimiento que hayan obtenido de sus líneas individuales de patrocinio o en relación con ellas, para promocionar o ampliar otros proyectos comerciales. Este tipo de comportamiento constituye una interferencia no razonable e indeseable con los negocios de otros distribuidores y de Young Living.

3.10.1.2 Queda Absolutamente Prohibido El Contacto Con Integrantes Por Debajo Del Primer Nivel

Los distribuidores aceptan no comunicarse, de manera directa o indirecta, con otros distribuidores a los que no hayan patrocinado y/o inscrito personalmente para vender, ofrecer o promocionar otros productos, servicios u oportunidades de negocio, inversiones, valores o préstamos que no ofrezca o comercialice Young Living.

3.10.1.3 Competencia Con El Plan De Compensaciones

Los distribuidores aceptan no vender, ofrecer ni promocionar ninguna otra oportunidad de negocio, producto o servicio relacionado con el plan de compensaciones de Young Living.

Distribuidor:

El distribuidor (es decir, usted) puede comprar el producto de Young Living al precio publicado de mayoreo y tiene la posibilidad de obtener compensaciones y bonos con base en la categoría de logros y calificaciones, según el plan de compensaciones de Young Living. (Consulte el plan de compensaciones para obtener información específica). Cuando se inscribe en Young Living, debe leer las Pólizas y Procedimientos de Young Living y aceptar que estará sujeto a ellos, y debe enviar una solicitud y un contrato de distribuidor completados. (Consulte la sección 2).

3.10.2 Reclutamiento De Otras Líneas

El reclutamiento o patrocinio efectivo de integrantes de otras líneas, o la intención de hacerlo, está estrictamente prohibido. El “reclutamiento de otras líneas” se define como el patrocinio o el intento de patrocinio de un individuo o una entidad que ya tiene un contrato de distribuidor vigente en archivo con Young Living dentro de otra línea de patrocinio o con otro patrocinador.

Está prohibido el uso del nombre de un cónyuge, nombres comerciales, nombres de fantasía, nombres supuestos, empresas, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir esta política.

No deberá desprestigiar, desacreditar ni difamar a otro distribuidor de Young Living, en especial si ello constituye un intento de convencer a otro distribuidor de formar parte de su organización de mercadeo.

3.10.3 Compra De Bonos Y Apilamiento

La “compra de bonos” incluye (a) la inscripción de individuos o entidades sin conocimiento de los mismos y/o la ejecución de una solicitud y un contrato de distribuidor por parte de dichos individuos o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de un individuo o una entidad como distribuidor o cliente; (c) la inscripción o el intento de inscripción de individuos o entidades inexistentes como distribuidores o clientes (fantasmas); o (d) el uso de una tarjeta de crédito a nombre de un distribuidor o cliente cuando el distribuidor o cliente no sea titular de dicha tarjeta de crédito y sin una autorización por escrito.

El término “apilamiento” incluye, entre otros:

- (a) No transmitir a Young Living una solicitud y un contrato de distribuidor por más de 2 (dos) días hábiles después de ejecutarlos;
- (b) La colocación o manipulación de solicitudes y contratos de distribuidor con el fin de maximizar las compensaciones correspondientes del plan de compensaciones de Young Living;
- (c) Proporcionar ayuda financiera a los nuevos distribuidores con el fin de maximizar la compensación correspondiente del plan de compensaciones de Young Living;
- (d) Comprar productos o realizar envíos directos a través de la cuenta de un tercero para aumentar el beneficio del contrato de distribuidor; o
- (e) Tener un interés de obtención de beneficios en más de un contrato de distribuidor.

La compra de bonos y el apilamiento constituyen infracciones importantes de estas Pólizas y Procedimientos y están estricta y absolutamente prohibidos.

3.10.4 Reenvasado Y Reetiquetado

No tiene permitido reetiquetar, alterar las etiquetas, reenvasar ni rellenar ningún producto de Young Living. Los productos de Young Living se deben vender únicamente en sus envases originales. El reetiquetado o reenvasado infringiría las leyes vigentes, lo que podría provocar graves sanciones penales.

3.11 Informes De Genealogía De Línea Descendente

Los informes de genealogía de Young Living son confidenciales y contienen secretos comerciales de propiedad exclusiva de la empresa. Usted no tiene permitido usar los informes para ningún fin que no sea el desarrollo y apoyo de su negocio de Young Living.

Durante la vigencia del contrato de distribuidor y después de la terminación o expiración del contrato entre usted y Young Living por cualquier motivo, usted no deberá, por su cuenta o a nombre de cualquier otra persona, sociedad o entidad, hacer lo siguiente:

- Divulgar la información que contienen estos informes a terceros.
- Usar los informes para competir con Young Living.
- Reclutar algún distribuidor o cliente que aparezca en los informes o solicitarle que participe en otro negocio de múltiples niveles o de mercadeo directo.
- Usar o divulgar a ninguna persona, sociedad, asociación, empresa u otra entidad la información que contienen los informes de genealogía de línea descendente o la terminación de su contrato de distribuidor.

Cuando la empresa lo solicite, usted devolverá los informes de actividad de línea descendente y todas las copias (incluidos los archivos electrónicos) a la empresa.

Esta disposición mantendrá su vigencia luego de la terminación o cancelación de este contrato.

3.12 Cobertura De Responsabilidad De Los Productos

Young Living cuenta con un seguro para proteger a la empresa ante reclamaciones por responsabilidad relacionada con los productos. Young Living tiene la intención de compartir los beneficios de la cobertura con los distribuidores independientes siempre y cuando comercialicen los productos de Young Living de acuerdo con las leyes y los reglamentos correspondientes, el contrato de distribuidor y las directivas que Young Living establezca. No es nuestra intención compartir la cobertura, ni tampoco es la intención

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE MEXICO DE YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS – AGOSTO 2009

del seguro de responsabilidad relacionada con los productos ampliar la cobertura para atender reclamaciones que surjan como consecuencia de la conducta indebida del distribuidor al almacenar, etiquetar, describir, comercializar o promocionar los productos.

3.13 Tiendas Comerciales

Usted puede exhibir los productos de Young Living en tiendas comerciales donde los servicios profesionales sean la fuente principal de ingreso y las ventas de los productos sean secundarias, por ejemplo, establecimientos aprobados orientados a servicios que incluyen, entre otros, centros de salud, salones de belleza y consultorios de médicos y quiroprácticos.

3.14 Exposiciones Y Ferias Comerciales

Puede exhibir o vender productos de Young Living en exposiciones y ferias comerciales. Toda la documentación que se muestre en el evento deberá ser la documentación oficial de Young Living, y usted deberá identificarse claramente como distribuidor independiente.

3.15 Internacional

Como Young Living desarrolla una presencia internacional cada vez mayor, se debe prestar especial atención a las consideraciones fiscales y legales de cada país si la línea descendente que usted desarrolló se encuentra en otros países.

El cumplimiento de las leyes extranjeras relacionadas con propiedad intelectual, aduanas, impuestos, contenido de la documentación y demás directivas de ventas directas resulta crucial para una expansión internacional exitosa.

En consecuencia, usted está autorizado a comercializar y vender los productos y servicios de Young Living y a reclutar y patrocinar a otros distribuidores únicamente en los países en los que Young Living esté autorizado a realizar negocios, según se indica en la documentación oficial de Young Living. Debido a que las actividades de apertura previa del mercado no autorizadas pueden poner en riesgo la capacidad de la empresa para ingresar a un nuevo mercado y pueden provocar la pérdida de oportunidades para muchos otros distribuidores, se prohíben las actividades de apertura previa del mercado no autorizadas.

Usted no está autorizado a registrar productos, nombres comerciales o direcciones IP en ningún país a nombre de Young Living. Quien infrinja esta disposición acepta indemnizar a la empresa por toda actividad que perjudique a la empresa, lo que incluye, entre otros, la pérdida de utilidades, la pérdida del buen nombre comercial, daños y gastos razonables de representación legal.

Si un distribuidor desea patrocinar a nivel internacional en un país que se ha abierto de manera oficial, se deberán cumplir ciertos requisitos. El distribuidor deberá reunir las siguientes condiciones:

- Estar al día en sus obligaciones en el país de residencia.
- Leer y comprender las Pólizas y Procedimientos vigentes en el país donde realizará el patrocinio.
- Aceptar cumplir con todas las Pólizas y procedimientos de la empresa para este país.
- Aceptar y cumplir todas y cada una de las leyes correspondientes de dicho país extranjero.
- Aceptar las retenciones fiscales que puedan requerirse en dicho país extranjero.

Los distribuidores no importarán ni venderán productos en los países en los que están legalmente prohibidas su importación y venta. Los distribuidores respetarán todas las leyes de los países en los que patrocinen, lo que incluye, entre otras, todas las leyes de ventas directas, todas las leyes de oferta, todas las leyes de publicidad, todas las leyes de reclamaciones, todas las leyes fiscales las demás leyes correspondientes a la actividad de un distribuidor en el país extranjero.

En algunos países, los clientes pueden comprar productos de Young Living siempre y cuando no sea para reventa. Este producto, cuando así se estipule, sólo podrá ser utilizado por el comprador y no se podrá ofrecer en reventa.

SECCIÓN 4 RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR

4.1 Patrocinio

Todos los distribuidores que estén al día en sus obligaciones tendrán el derecho de patrocinar a terceros en Young Living. Cada distribuidor potencial tiene el derecho de elegir a su propio patrocinador. Si dos distribuidores afirman ser el patrocinador del mismo distribuidor o cliente nuevo, la empresa reconocerá como válida la primera solicitud que la empresa reciba.

4.2 Supervisión, Capacitación Y Ventas Continuas

Se espera que usted, como patrocinador, capacite, supervise y se comuniquen con sus organizaciones de ventas a través de cartas, boletines, reuniones, contactos telefónicos, buzón de voz, correo electrónico, sesiones de capacitación y que acompañe a los inscritos a las reuniones de capacitación de Young Living.

4.3 Acuerdo De No Descrédito

Para dar el buen ejemplo a los integrantes de su línea descendente, no deberá desacreditar, calumniar ni difamar a otros distribuidores de Young Living, los productos de Young Living, el plan de compensaciones ni a los empleados de la empresa. Las desacreditaciones de este tipo constituyen una infracción importante de estas Pólizas y Procedimientos y puede provocar la terminación de su contrato de distribuidor.

4.4 Informe De Las Infracciones A Las Pólizas

Deberá informar todas las infracciones a las pólizas que observe al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Young Living mediante correo electrónico a la dirección distributorcompliance@youngliving.com o por vía telefónica al Departamento de Servicio al Cliente.

SECCIÓN 5 PUBLICIDAD

No debe hacer declaraciones falsas o fraudulentas sobre los productos de Young Living, el plan de compensaciones o el potencial de ingresos. Puede usar sus propios materiales siempre y cuando cumplan con todas las leyes correspondientes e indiquen que usted es un distribuidor independiente.

5.1 Uso De Los Materiales De La Empresa

Para evitar errores accidentales o reclamaciones ilegales, debe procurar utilizar la documentación actualizada de Young Living para publicitar y describir los productos o programas de Young Living. Los materiales se deben usar en contexto a fin de no dar lugar a interpretaciones erróneas.

Todos los materiales de Young Living, ya sean impresos, en video o en DVD , producidos mediante grabación de sonido o en cualquier otro formato, están protegidos por las leyes de derechos de autor y sólo se pueden reproducir total o parcialmente cuando Young Living lo autorice. Quienes sean descubiertos copiando audio, video o materiales escritos producidos por Young Living o su personal sin aprobación por escrito quedarán sujetos a acciones disciplinarias.

No se permite realizar grabaciones durante las convenciones o reuniones de Young Living. Quienes sean sorprendidos grabando una convención de Young Living o cualquier otra reunión de Young Living serán escoltados a la salida y quedarán sujetos a acciones disciplinarias. Se confiscarán las cintas.

Está prohibida la producción o distribución de las notas de un distribuidor que provengan de un evento de Young Living.

5.2 Marcas Comerciales Y Propiedad Intelectual

El nombre de Young Living, Young Living Essential Oils, Young Living Lavender Farms y otros nombres que Young Living pueda adoptar, como nombres comerciales, marcas comerciales, logotipos y eslóganes de Young Living, y la dirección web o URL (o los nombres que sean similares y puedan confundirse) son propiedad de Young Living y tienen un gran valor. Sólo puede publicitar los productos de Young Living mediante los logotipos o las marcas comerciales de Young Living, con el permiso por escrito correspondiente. Todo el material de publicidad que no haya sido producido por Young Living deberá incluir las palabras "Distribuidor independiente" para indicar claramente que usted actúa como distribuidor independiente.

5.3 Preguntas De Los Medios

No tiene permitido responder a las preguntas de los medios acerca de Young Living, sus productos o servicios, ni acerca de su negocio independiente de Young Living. Todas las preguntas que provengan de cualquier tipo de medio de comunicación deberán ser remitidas inmediatamente al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Young Living. Esto asegurará que el público general reciba información precisa y congruente.

5.4 Materiales De Publicidad Desarrollados Por Los Distribuidores

Young Living exhorta a sus distribuidores a promocionar sus productos mediante el uso de la documentación producida por Young Living. Este material está protegido por las leyes de derechos de autor y no debe reproducirse sin contar con permiso por escrito. La publicidad realizada por cualquier medio, como:

Televisión, radio, correo postal, boletines, faxes o Internet debe cumplir todas las leyes correspondientes. Los distribuidores son responsables de conocer y cumplir todas las leyes locales, estatales o nacionales correspondientes.

Si un distribuidor decide producir y/o usar materiales distintos a los que produce Young Living, el distribuidor deberá indicar claramente que el material proviene de un distribuidor independiente y no de Young Living. Cualquier costo que resulte de la producción de dichos materiales será obligación exclusiva del distribuidor independiente.

El uso de material publicitario que no haya sido producido por Young Living debe cumplir con todas las leyes correspondientes. Dicho material debe producirse de manera profesional y con buen gusto. No deberá utilizarse todo material que no cumpla con esta disposición o que presente una imagen perjudicial de Young Living.

Las infracciones podrán ocasionar que el distribuidor quede sujeto a las sanciones permitidas por estas Pólizas y Procedimientos.

5.5 Nombres De Dominio Y Direcciones De Correo Electrónico

Los distribuidores no deben usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, las marcas comerciales, los nombres de servicio, las marcas de servicio, los nombres de productos, el nombre de la empresa de Young Living ni ningún derivado de los mismos para obtener un nombre de dominio de Internet de manera total o parcial, ya sea en México o en otro país. Los distribuidores tampoco tienen permitido incorporar ni intentar incorporar ninguno de los nombres comerciales, las marcas comerciales, los nombres de servicio, las marcas de servicio, los nombres de productos, el nombre de la empresa de Young Living ni ningún derivado de los mismos en direcciones de correo electrónico.

5.6 Ventas Por Teléfono

No se permite usar el nombre o los materiales protegidos por derechos de autor de Young Living con dispositivos de llamadas automáticas o en operaciones de telemarketing para solicitar miembros potenciales.

5.7 Testimonios Y Reuniones

5.7.1 Testimonios

Debe tomar todas las precauciones posibles para asegurarse de que los testimonios que utilice sean legales.

- Los testimonios deben concretarse a los hechos.

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE MEXICO DE YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS – AGOSTO 2009

- Los testimonios no deben afirmar que el producto trata, cura o alivia alguna enfermedad. Esto incluye afirmaciones expresas o implícitas. Evite hacer referencias a cualquier enfermedad. Una vez que Young Living (o un distribuidor independiente) utilice un testimonio que relate una experiencia de tratamiento de alguna enfermedad con los productos, estos últimos serán objeto de regulaciones por parte de organismos gubernamentales como “fármacos”, lo que requiere de una aprobación del gobierno para que puedan comercializarse legalmente.
- Los testimonios deben promocionar la naturaleza “favorable” del producto. Se recomiendan los testimonios sobre el bienestar general y los efectos en los “sistemas” del cuerpo (es decir, favorece la función inmunológica normal, la función circulatoria, eleva el nivel de energía, etc.).
- Los testimonios deben cumplir con todas las leyes correspondientes.

5.7.2 Reuniones

En las reuniones, las personas pueden brindar testimonios sobre la manera en que los suplementos de la empresa las han ayudado. Si una persona hace una “afirmación relacionada con una enfermedad” en una reunión patrocinada por la empresa, es posible que la afirmación se atribuya a la empresa, lo que haría que la empresa y la persona quedaran sujetas a las acciones legales correspondientes.

Si usted es el líder de la reunión:

- No debe organizar testimonios de curación de una enfermedad.
 - No debe dar personalmente testimonios de curación de una enfermedad.
 - Si alguien hace algún testimonio imprevisto de curación de una enfermedad, desvíe la conversación diciendo “Nuestros suplementos están diseñados para mejorar la nutrición; no tienen la finalidad de diagnosticar, tratar, curar ni prevenir ninguna enfermedad. Sin embargo, las investigaciones científicas han establecido una conexión entre la nutrición y diversas afecciones”.
- Se puede distribuir en una reunión documentación científica de terceros que cumpla con las leyes locales, estatales y federales, pero deberá colocarse aparte y separada del material promocional.

SECCION 6 REQUERIMIENTOS DE VENTAS

6.1 Ventas De Productos

El plan de compensaciones de Young Living se basa en la venta de productos y servicios de Young Living a los consumidores finales. Usted debe cumplir con los requisitos especificados de ventas del personal y la organización de la línea descendente (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en estas Pólizas y Procedimientos) para hacerse acreedor a recibir bonos, compensaciones y avanzar a mayores niveles de logros. A fin de que usted pueda hacerse acreedor a compensaciones, se deben cumplir los siguientes requisitos de ventas:

- Es requisito que usted proporcione a sus clientes un recibo de venta que especifique la fecha y el monto de la venta, los artículos que se adquirieron y la garantía de satisfacción de Young Living. Además, si usted vende inventario de productos a otros distribuidores, deberá dar al comprador un recibo de venta. Deberá conservar copias de todos los recibos de venta durante un periodo de 2 (dos) años y, cuando la empresa lo solicite, deberá enviarlos a Young Living. Young Living los registros que documentan las compras de los clientes del distribuidor y de los clientes de compra directa.
- Los distribuidores de Young Living aceptan no almacenar una cantidad excesiva de. El distribuidor también acepta no comprar inventario con el único fin de cumplir los requisitos para obtener el pago de compensaciones.

6.2 Personas Que No Son Miembros

Usted puede vender personalmente productos de Young Living a personas que no sean miembros al precio que usted desee.

6.3 Clientes Y Requerimientos De Ventas

Los pedidos de clientes y personas que no son miembros satisfacen los requerimientos de ventas a clientes.

6.4 Se Prohíben Las Compras Excesivas De Inventario

Young Living prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades no razonables con el único fin de reunir los requisitos para obtener compensaciones, bonos o avanzar en el plan de compensaciones. Usted no puede comprar más de lo que pueda revender o consumir de manera razonable en un mes, ni animar a otros a que lo hagan.

6.5 Ausencia de restricciones de precio o territorio

No es necesario que usted venda los productos de Young Living a los precios sugeridos al cliente que establece Young Living en la lista de precios de productos de Young Living. Puede vender los productos de Young Living al precio que usted desee. No se otorgan territorios exclusivos a nadie. No se requieren cuotas de franquicia.

7.1 Cheques De Compensaciones Y Bonos

Usted debe seguir activo, en cumplimiento con lo que establece este contrato, y no debe tener retenciones en su cuenta de distribuidor a fin de satisfacer los requisitos para obtener compensaciones. Siempre que usted cumpla con los términos que establece el contrato, Young Living pagará la compensación alrededor del día 20 de cada mes por las ventas del mes anterior. Las cantidades de compensación menores de \$140 no se enviarán en un cheque, sino que se retendrán como crédito en cuenta para compras futuras de productos.

7.2 Estados De Cuenta De Resumen

En Internet, en la oficina virtual del sitio web corporativo, dispone de informes detallados. Si no tiene acceso a Internet, puede solicitar que el informe le sea enviado por fax o por correo postal a cambio de una pequeña cuota.

7.3 AJUSTES

Los distribuidores aceptan la realización de ajustes a los cheques de compensación por cuotas de procesamiento, saldos no pagados o deudas por otros servicios. Cuando se devuelva un producto a Young Living para obtener reembolso o cuando la empresa lo compre nuevamente, los bonos y las compensaciones correspondientes a los productos devueltos o comprados nuevamente por la empresa se deducirán de los cheques de compensación futuros, incluidos los de su patrocinador. Cualquier otra deuda se podrá compensar con los cheques de compensaciones.

7.4 Deduciones Y Cuotas De Mantenimiento

Se aplica una cuota de mantenimiento todos los meses y se utiliza para cubrir su suscripción a la revista trimestral de YL, la contabilidad, el procesamiento y el mantenimiento de la cuenta. La cuota puede ser es deducible de impuestos, por lo que puede consultar a su asesor fiscal personal para obtener detalles. El programa de cuotas es el siguiente:

Compensación Mensual	Cuota
\$140-700	\$14
\$701-1,399	\$28
\$1,400-6,999	\$42
\$7,000-14,000	\$56
\$14,000 o más	\$70

7.5 Errores O Preguntas

Revise sus estados de cuenta de resumen de compensaciones y bonos e informe a Young Living sobre cualquier error o discrepancia dentro de los 45 (cuarenta y cinco) días a partir de la fecha del cheque. Se considerará que usted renuncia a la reclamación de errores o discrepancias que no se informen a Young Living dentro de los 45 (cuarenta y cinco) días.

7.6 Compensación Y Bonos

Young Living tiene la intención de garantizar que los cheques sean enviados a las direcciones correctas (la dirección en su expediente de Young Living).

Por diversos motivos ajenos al control de Young Living, algunos cheques de compensaciones no se cobran dentro de los 90 (noventa) días. Si un cheque de compensaciones no se cobra después de los 90 (noventa) días de haber sido emitido, se cancelará y la cantidad se acreditará a la cuenta del distribuidor.

Después de 180 (ciento ochenta) días a partir de la fecha de emisión, las cantidades de los cheques cancelados quedarán sujetas a una cuota de mantenimiento mensual del 10% de la cantidad o de \$140, lo que resulte mayor. Esta cuota de mantenimiento permitirá que Young Living busque titulares de crédito, mantenga las cuentas, envíe solicitudes y busque materiales. Los distribuidores aceptan manejar los créditos de compensación de esta manera.

7.7 Otros Créditos

Cualquier otro crédito de la cuenta ocasionado por circunstancias tales como devoluciones de productos, crédito en lugar de cheque, créditos promocionales, etc., comenzará a generar una cuota de mantenimiento de la cuenta después de los 180 (ciento ochenta) días a partir de la fecha de emisión del crédito. La cuota de mantenimiento de la cuenta será del 10% del crédito o de \$140, lo que resulte mayor.

7.8 Solicitudes De Reemisión

Existe un cargo de servicio de \$500 por la reemisión de un cheque después de que hayan pasado 30 (treinta) días a partir de la fecha original del cheque. Este cargo se deducirá del saldo a favor del distribuidor.

8.1 Política De Devoluciones

Young Living se reserva el derecho de revisar cada devolución o cambio de productos caso por caso. Las devoluciones ocasionarán el ajuste o la reversión de las promociones, los créditos, las compensaciones y los bonos, tanto para la persona que realiza la devolución como para los distribuidores de la línea ascendente que hayan recibido compensaciones por estas compras.

8.1.1 Instrucciones Para Devoluciones

Todo miembro que no esté satisfecho con los productos de Young Living puede devolver:

- Los productos que no se hayan abierto dentro de 30 (treinta) días a partir de la fecha de envío para obtener un reembolso total en el mismo método por el pago del precio de compra y los impuestos de venta correspondientes (menos los cargos de envío).
- Los productos que hayan sido abiertos con los que el miembro no esté satisfecho dentro de 30 (treinta) días a partir de la fecha de envío para obtener un crédito en la cuenta del miembro de Young Living por el precio de compra y los impuestos de venta correspondientes (menos los cargos de envío).
- Los productos sellados, abiertos o defectuosos con los que el miembro no esté satisfecho hasta 90 (noventa) días a partir de la fecha de envío para obtener un crédito por el precio de compra y los impuestos de venta correspondientes (menos los cargos de envío y una cuota de gestión del (10%).

Los clientes que devuelvan productos a los distribuidores seguirán la misma política de devoluciones, y el distribuidor será responsable de devolver el producto a la empresa dentro de los 10 (diez) días a partir de la fecha en la que recibió la devolución. Las devoluciones excesivas podrán considerarse un abuso de la política de devoluciones de Young Living y podrán provocar la suspensión de sus privilegios de devoluciones y/o su contrato de distribuidor. Los productos dañados o enviados de manera incorrecta no estarán sujetos a cuotas.

8.1.2 Devoluciones De Inventarios Por Parte De Distribuidores

Si decide cancelar su contrato de distribuidor, podrá devolver el inventario de productos o los materiales auxiliares de ventas que haya adquirido en los 12 (doce) meses anteriores para obtener un reembolso si no puede vender o usar la mercancía. Sólo podrá devolver los productos y materiales auxiliares de ventas que se encuentren en condiciones aptas para su reventa, a menos que la ley especifique lo contrario. Las condiciones aptas para la reventa se definen como la misma condición sin abrir que tenía el producto cuando se compró como nuevo. Deberá devolver los productos a Young Living, prepagar los cargos de envío e incluir una carta donde explique que desea terminar su contrato de distribuidor y recibir un reembolso. Al momento de recibir los productos, se le reembolsará el 90% del costo neto de los precios originales de compra, menos los cargos de envío. La empresa deducirá del reembolso las compensaciones, los bonos u otros incentivos que usted haya recibido como consecuencia de los productos que devuelva.

8.1.3 Paquetes De Productos

Los paquetes de productos que se devuelvan a Young Living deberán estar completos; de lo contrario, el paquete no podrá aceptarse para cambio o reembolso. No se aceptan los artículos individuales de un paquete para la obtención de reembolsos.

8.1.4 DEVOLUCIÓN DE PRODUCTOS PROMOCIONALES

En el caso de los artículos gratuitos que el comprador haya recibido por una compra o promoción que reúna los requisitos, las devoluciones se gestionarán de la siguiente manera:

Si una compra que reúne los requisitos se devuelve total o parcialmente y, por lo tanto, se anula el cumplimiento de los requisitos para recibir el artículo gratuito, los productos de promoción también deberán devolverse; de lo contrario, los productos que eran gratuitos se cobrarán al miembro.

- Si se devuelve uno de los productos gratuitos, Young Living no aplicará un crédito al miembro, pues Young Living supondrá que los artículos devueltos son los productos de promoción. Si se devuelven todos los productos involucrados en la promoción, Young Living aplicará un crédito al miembro por el producto comprado.

8.2 PROCEDIMIENTOS PARA DEVOLUCIONES

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para reembolso, cambio o compra por parte de la empresa:

- El cliente o distribuidor que compró los productos directamente a Young Living debe ser quien devuelva los productos.
- Todos los productos deberán devolverse en sus paquetes y envases originales.
- La devolución deberá tener un número de autorización de devolución de mercancías que se podrá obtener llamando al Departamento de Servicio al Cliente. El número de autorización de devolución de mercancías deberá estar escrito en el exterior de cada paquete; de lo contrario, el envío se devolverá al remitente.
- El paquete deberá incluir toda la información requerida, según lo indique el Departamento de Servicio al Cliente.
- Todas las devoluciones deberán enviarse a Young Living con cargos prepagados. Young Living no acepta paquetes C.O.D. (pago contra entrega).
- Los productos deberán ser devueltos al centro de distribución correspondiente.
- Si el producto devuelto no se recibe en el centro de distribución de la empresa, el rastreo del envío será responsabilidad del miembro. Young Living no será responsable de los artículos perdidos o dañados en tránsito.

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE MEXICO DE YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS – AGOSTO 2009

- El volumen para cambios se aplicará al mes en el que se realice la transacción de cambio.
 - No se realizarán reembolsos ni cambios por devoluciones subsiguientes del mismo producto, salvo cuando el producto esté dañado o sea defectuoso.
- Los créditos se aplicarán cuando Young Living haya procesado la devolución.

SECCIÓN 9 PEDIDOS

9.1 METODOS DE PEDIDOS

Todos los tipos de miembros pueden hacer pedidos por teléfono, fax, correo postal, desde el sitio web de YL o a través del programa de envío automático.

Por motivos de seguridad, no se aceptarán pedidos por correo electrónico.

9.2 PROGRAMA DE ENVÍO AUTOMÁTICO DE RECOMPENSAS ESENCIALES

El eje de cualquier empresa exitosa de mercadeo de red es un sólido programa de envío automático. El programa de envío automático Recompensas Esenciales de Young Living promueve los pedidos constantes y brinda valiosos incentivos a los distribuidores. El pedido de envío automático de Recompensas Esenciales debe ser una compra estándar de productos que se usan constantemente cada mes. Para inscribirse en este programa, indique que se trata de un pedido de envío automático de Recompensas Esenciales al momento de hacer su pedido, seleccione el producto que desea que Young Living envíe cada mes y seleccione el día del mes que desea que se procese el pedido (es posible que rijan algunas limitaciones en las fechas disponibles). Esto se puede hacer por vía telefónica con una operadora y a través del sitio web. La cantidad del pedido, más los cargos de envío correspondientes y el impuesto de venta se cargarán automáticamente en la tarjeta de crédito o cuenta bancaria que usted autorice para hacer los pagos. Se requiere una compra mínima de 100 puntos de volumen personal (VP).

9.2.1 CRÉDITOS DE PRODUCTOS DE ENVÍO AUTOMÁTICO DE RECOMPENSAS ESENCIALES

Los distribuidores con envío automático son elegibles para obtener créditos de Recompensas Esenciales con base en el siguiente programa:

- Con 1 a 6 meses (consecutivos) obtienen un crédito del 10% de la cantidad de puntos de VP del pedido de envío automático cada mes. (Un máximo de 30 créditos por mes).
- Con 7 a 12 meses (consecutivos) obtienen un crédito del 15% de la cantidad de puntos de VP del pedido de envío automático cada mes. (Un máximo de 50 créditos por mes).
- Con 13 meses o más (consecutivos) obtienen un crédito del 20% de la cantidad de puntos de VP del pedido de envío automático cada mes. (Un máximo de 75 créditos por mes).

Los créditos se aplicarán a la cuenta de cada miembro una vez que el pedido haya sido enviado.

9.2.2 APLICACIÓN DE CRÉDITOS

- Los créditos son válidos únicamente para la compra de productos (sólo para productos con puntos de VP completos, no para materiales auxiliares de ventas).
- Los productos que se compran con créditos de Recompensas Esenciales no tienen puntos de VP ni ningún otro valor que sirva para obtener beneficios de promociones.
- Los créditos sólo se pueden usar después de 2 (dos) meses de participación.
- Los créditos se deben usar en un pedido separado y no se pueden combinar con ningún otro pedido.
- Los créditos no se pueden usar para obtener ofertas promocionales especiales.
- Se requiere que el miembro pague todos los costos de envío de los pedidos de recompensa.

9.2.3 CAMBIOS DEL ENVÍO AUTOMÁTICO DE RECOMPENSAS ESENCIALES

El pedido de envío automático se puede cambiar hasta la media noche del horario de las Rocallosas de EE.UU. el día seleccionado para procesamiento, a través del sitio web corporativo o por vía telefónica.

La participación en el programa de envío automático de Recompensas Esenciales es completamente opcional y no lo libera del cumplimiento del requisito de ventas a clientes ni del cumplimiento de la regla de reventa del 70%.

9.2.4 CANCELACIÓN DEL ENVÍO AUTOMÁTICO DE RECOMPENSAS ESENCIALES

Si un pedido de envío automático es cancelado o devuelto, todos los créditos de los productos que no se hayan usado se anularán y los meses consecutivos de participación en el programa volverán a comenzar de cero. Si desea cancelar su pedido de envío automático de Recompensas Esenciales, deberá hacerlo por vía telefónica con una operadora de Servicios al Cliente.

9.2.5 PROGRAMA DE ENVÍO AUTOMÁTICO DE RECOMPENSAS ESENCIALES

Como el programa de envío automático de Recompensas Esenciales es un programa de incentivos diseñado para ayudar a regular y estimular las ventas, está sujeto a cambios en cualquier momento. Comuníquese con el Departamento de Servicios al Cliente o visite el sitio web corporativo para obtener detalles sobre el programa actual de envío automático de Recompensas Esenciales.

9.3 PÓLIZAS GENERALES DE PEDIDOS

En los pedidos por correo postal que tengan información no válida o incorrecta de pago, Young Living tratará de comunicarse con usted por teléfono, correo postal o correo electrónico para obtener otro medio de pago. Si estos intentos no tienen éxito después de 5 (cinco) días hábiles, el pedido se cancelará.

Para que los pedidos cuenten para un mes específico, se deberán recibir y aceptar a más tardar el último día del mes. Los cambios que se hagan de los pedidos pendientes que no se hayan enviado conservarán la fecha original en la que se introdujo el pedido. Esto puede afectar el cumplimiento de requisitos para obtener compensaciones.

Si un artículo solicitado está agotado o discontinuado, Young Living tratará de comunicarse con usted por vía telefónica o por correo electrónico para que pueda seleccionar un artículo alternativo, si el cumplimiento de requisitos se ve afectado de manera negativa. Si no podemos comunicarnos con usted o si no recibimos una respuesta suya dentro de 1 ó 2 (uno o dos) días hábiles, Young Living retirará el artículo y procesará el pedido.

No se aceptarán pedidos C.O.D (pago contra entrega).

No se admiten planes de pago al comprar productos. El saldo se debe pagar en su totalidad para que el pedido sea enviado

9.3.1 PEDIDOS DE ENTREGA DIFERIDA

Debido a que los pedidos de entrega diferida con frecuencia provocan problemas de cumplimiento de requisitos y como algunos de nuestros productos dependen de suministros internacionales inciertos que están fuera de nuestro control, Young Living normalmente no ofrece pedidos de entrega diferida.

Sólo en circunstancias inusuales, Young Living ofrecerá un pedido de entrega diferida. Si el pedido de entrega diferida tiene lugar, no se generarán cargos de envío adicionales al momento de enviar el producto de entrega diferida.

9.3.2 CORTE DE PROCESAMIENTO DE PEDIDOS A FIN DE MES

El corte de procesamiento de pedidos a fin de mes es el último día del mes calendario a las 11:59 p.m. del horario de las Rocallosas de EE . UU . Los pedidos enviados por fax o por correo postal deberán recibirse a más tardar el último día del mes. Todos los pedidos por correo postal se acreditarán en el mes en el que se hayan recibido. Aun cuando el fin de mes sea un fin de semana, días festivos o algún día en el que las oficinas de Young Living estén cerradas, la fecha límite normalmente no se extenderá. La línea de fax y el sitio web están disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana, lo que permite hacer todos los pedidos a más tardar a fin de mes.

SECCIÓN 10 ENVÍOS

10.1 MÉTODOS Y CARGOS DE ENVÍOS

Los pedidos nacionales normalmente se envían dentro de 2 (dos) días hábiles (excepto fines de semanas y días festivos). Con cada envío se incluye una lista de empaque. Ésta contiene el número de pedido, el número y nombre de miembro, el código del producto, el nombre del producto, el precio, la cantidad y el método de pago. Los distribuidores deberán conservar estas listas de empaque para sus archivos personales de contabilidad. La mayoría de los servicios de Paquetería ofrecen rastreo de paquetes.

10.2 DISCREPANCIAS EN ENVÍOS

Al recibir un pedido, se deberán cotejar los productos con la lista de empaque para comprobar que no existan discrepancias o daños. Notifique a Young Living sobre cualquier discrepancia o daño del envío lo antes posible. Si no notifica a Young Living las discrepancias o los daños dentro de 5 (cinco) días hábiles a partir de la recepción del envío, su derecho de solicitar una corrección quedará anulado.

Se requiere un número de autorización de devolución de mercancía y una copia de la lista de empaque para procesar todas las reclamaciones por discrepancias o daños de los envíos. Si no se incluyen los formularios necesarios, Young Living no procesará las discrepancias de los envíos, no aplicará créditos ni reemplazará los productos dañados. Estos formularios se incluyen con cada pedido cuando se empaqueta para su envío.

Para corregir los problemas que tenga con sus envíos, comuníquese con el Departamento de Servicio al Cliente. El representante de Servicio al Cliente le indicará los pasos para rectificar la situación y generará un número de autorización de devolución de mercancía. Puede comunicarse con nosotros por teléfono, correo electrónico o fax.

SECCIÓN 11 PAGO

11.1 MÉTODOS DE PAGO

Young Living acepta los siguientes métodos de pago:

- Tarjetas de crédito: aceptamos las tarjetas de crédito Visa y MasterCard. El uso de la tarjeta de crédito de otra persona sin la autorización por escrito es ilegal y puede provocar la terminación involuntaria de su contrato de distribuidor, así como acciones legales.

11.2 CHEQUES DEVUELTOS Y FONDOS INSUFICIENTES

Es su responsabilidad asegurarse de que haya suficientes fondos disponibles en su cuenta para cubrir los pedidos normales y los pedidos de envío automático.

Si un cheque personal se devuelve por insuficiencia de fondos, usted no podrá hacer pedidos con cheques personales hasta que el saldo sea pagado con una tarjeta de crédito. Los montos no cobrados se podrán deducir de las compensaciones.

11.3 FORMULARIO DE RETENCIÓN DE COMPENSACIÓN Y BONOS

Puede optar por retener sus compensaciones y bonos (total o parcialmente) para que aparezcan como crédito en su cuenta de Young Living. Este crédito se utilizará para futuras compras de productos, de acuerdo con lo que establecen las secciones 7.7 y 7.8. Young Living deberá recibir y aprobar el formulario de retención de compensación y bonos antes de poder aplicar un crédito en la cuenta.

SECCIÓN 12 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS DE DISTRIBUIDORES

12.1 CAMBIOS DE UNA CUENTA DE DISTRIBUIDOR

Debe notificar inmediatamente a Young Living de todos los cambios en la información que se encuentra en la solicitud y el contrato de distribuidor.

Puede actualizar su información existente mediante el envío de una solicitud por escrito donde indique los cambios, mediante el envío de un formulario de cambio de información personal o mediante la realización de dichos cambios en la oficina virtual del sitio web corporativo. Las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen los cambios de patrocinador o de información fiscal.

12.1.2 CAMBIOS DE PATROCINADOR

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de mercadeo y resguardar el arduo trabajo de todos los distribuidores, Young Living desalienta enfáticamente los cambios de patrocinio. De tal forma, la transferencia de un negocio de Young Living de un patrocinador a otro rara vez está permitida. Si una transferencia no está permitida, el patrocinio deberá continuar sin cambios.

Las solicitudes de cambios de patrocinio se deberán enviar por escrito por correo postal, fax o correo electrónico a servicio@youngliving.com.mx y deberán incluir el motivo de la transferencia. Las transferencias o los cambios sólo se considerarán en las siguientes circunstancias:

En los casos que involucren incentivo fraudulento o patrocinio 1. no ético, el distribuidor puede solicitar que se lo transfiera a otra organización con toda su organización de mercadeo intacta. Todas las solicitudes de transferencia que aleguen prácticas de inscripción fraudulenta deberán ser evaluadas caso por caso.

2. El distribuidor que desea la transferencia envía una solicitud que incluye la aprobación por escrito de 5 (cinco) miembros de la línea ascendente cuyos ingresos se verán afectados por la transferencia. La solicitud está sujeta a la aprobación del Comité Ejecutivo de Young Living.

Los distribuidores de línea descendente deberán conservar la genealogía original y no se deberán mover con el distribuidor que se transfiere.

3. El distribuidor que no haya hecho pedidos en 6 (seis) meses puede ser transferido a otro patrocinador de su elección. La solicitud de cambio de patrocinador deberá enviarse antes de que se realicen más pedidos en la cuenta del miembro. Los distribuidores de línea descendente deberán conservar la genealogía original y no se deberán mover con el distribuidor que se transfiere.

4. El patrocinador se definirá como "nulo".

Los problemas de actitud, falta de apoyo, conflictos de personalidad o preferencias sociales no son motivos aceptables para realizar un cambio.

12.1.3 CAMBIOS DE PATROCINADOR O PERSONA QUE LO INSCRIBIÓ

Es posible que se conceda un cambio de patrocinador o persona que lo inscribió durante los primeros 30 (treinta) días a partir de la inscripción o reactivación del nuevo miembro. La solicitud se deberá hacer por escrito por correo postal, correo electrónico o fax.

12.2 INFORMES DE GENEALOGÍA DE LÍNEA DESCENDENTE

Los informes de genealogía de línea descendente son opcionales y se pueden pedir en cualquier momento. Los miembros pagarán \$70 por cada informe de correo electrónico que soliciten. Los miembros que deseen que el informe se envíe por correo electrónico automáticamente cada mes pagarán \$70 por cada informe de correo electrónico. Los miembros que deseen que el informe les sea enviado por fax o correo postal pagarán \$70 por las primeras 10 (diez) páginas y \$1,50 por cada página adicional. Los informes de genealogía de línea descendente contienen información comercial secreta que es propiedad de Young Living. Consulte la sección 3.11 para conocer las restricciones de uso de estos informes. Es posible que Young Living solicite la devolución de estos informes en cualquier momento y requerirá que sean devueltos cuando el contrato de distribuidor sea terminado.

13.1 DISPUTAS ENTRE DISTRIBUIDORES

Si tiene reclamos o quejas sobre otro distribuidor respecto a prácticas o conductas relacionadas con sus respectivos negocios de Young Living, primero deberá hablar con el otro distribuidor sobre el problema. Si esto no resuelve el problema, notifíquelo al líder de la línea ascendente que sea un distribuidor Plata o superior a fin de resolver el problema a nivel local. Si el problema no se puede resolver, se deberá notificar al Departamento de Servicio al Cliente de Young Living por escrito por correo postal, fax o correo electrónico a la dirección servicio@youngliving.com.mx. La queja deberá identificar las instancias específicas de la supuesta conducta inapropiada y, hasta donde sea posible, identificar las fechas relevantes en las que sucedieron los sucesos motivo de la queja, los lugares en los que ocurrieron y todas las personas que tengan conocimiento de primera mano de la conducta inapropiada.

Cuando reciba la queja por escrito, el Departamento de Cumplimiento de Distribuidores investigará el asunto, revisará las pólizas aplicables y emitirá una decisión sobre cómo se deberá resolver la disputa. El Departamento de Cumplimiento de Distribuidores también podrá decidir acciones correctivas que sean congruentes con las disposiciones de la sección 13.3.

13.2 DISPUTAS ENTRE YOUNG LIVING Y LOS DISTRIBUIDORES

13.2.1 ARBITRAJE

Todas las disputas y reclamaciones relacionadas con Young Living, su plan de compensaciones, sus productos, los derechos y las obligaciones de sus distribuidores y Young Living, o cualquier otra reclamación o causa de acción relacionada con la compra o función de productos, ya sea de un distribuidor o de Young Living de acuerdo con el contrato de distribuidor, deberán ser resueltas en su totalidad por arbitraje en Salt Lake City, Utah, EE . UU., a menos que las leyes del estado o país en el que usted resida establezcan expresamente lo contrario. Deberá existir un árbitro, un abogado con experiencia en leyes mercantiles (con una sólida preferencia por un abogado con experiencia en la industria de ventas directas), seleccionado del panel en el que la Asociación de Arbitraje Estadounidense (AAA) presta servicios. Los procedimientos que la AAA observa se pueden encontrar en <http://www.adr.org/index.asp>. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluidos los gastos legales y los cargos interposición. Si presenta una demanda o contra demanda contra Young Living, podrá hacerlo únicamente de manera individual y no con ningún otro distribuidor o como parte de una demanda colectiva. La decisión del árbitro será final y vinculará a las partes y podrá, si es necesario, reducirse a un juicio ante un juzgado con jurisdicción competente.

Este acuerdo de arbitraje tendrá vigencia ante toda cancelación o expiración del contrato de distribuidor. Ninguna parte de estas Pólizas y Procedimientos deberá evitar que Young Living solicite y obtenga de cualquier juez con jurisdicción una orden judicial de embargo, de suspensión temporal preliminar o definitiva o de desagravio disponible a fin de resguardar y proteger los intereses de Young Living antes, durante o después de la interposición de cualquier arbitraje u otro procedimiento, o mientras se toma una decisión o un laudo en conexión con algún arbitraje u otro procedimiento. La existencia de cualquier reclamación o motivo de acción del distribuidor contra Young Living no impide que Young Living aplique los convenios y acuerdos que se encuentran en el contrato de distribuidor.

13.2.2 JURISDICCIÓN, COMPETENCIA Y ELECCIÓN DE LEYES

La jurisdicción y competencia de cualquier asunto que no esté sujeto al arbitraje residirá en cualquier corte estatal o federal que se encuentre en Salt Lake City, Utah, EE.UU., a menos que las leyes del estado o país en donde resida el distribuidor específicamente establezcan lo contrario, a pesar de esta cláusula de jurisdicción. Al firmar el contrato de distribuidor, usted acepta la jurisdicción dentro de estos dos foros. Las leyes del estado de Utah regirán las disputas que involucren el contrato de distribuidor cuando así corresponda.

13.3 ACCIONES CORRECTIVAS

A discreción de Young Living, la infracción de cualquiera de los términos y las condiciones del contrato de distribuidor y estas Pólizas y Procedimientos, incluidas, entre otras, las conductas comerciales ilegales, fraudulentas, engañosas o no éticas; la falta de pago de su cuenta con Young Living, la negación de autorizaciones de tarjeta de crédito; o la investigación de cualquiera de las anteriores podrá provocar la retención de su cuenta, lo que puede incluir una o varias de las acciones siguientes, hasta donde esté permitido por las leyes locales:

La advertencia por escrito que clarifique el significado y la aplicación de una política o un procedimiento específicos y que notifique que si el incumplimiento continúa, provocará más acciones correctivas.

- Sometimiento a periodo de prueba, que puede incluir la solicitud de que usted ejecute acciones correctivas e incluirá la supervisión de seguimiento de Young Living para asegurar el cumplimiento del contrato de distribuidor.
- El retiro o la negación de un premio o reconocimiento, o la restricción de participación en eventos patrocinados por Young Living durante un periodo especificado o hasta que usted cumpla con las condiciones que se especifiquen.
- La suspensión de ciertos privilegios del contrato de distribuidor que incluyen, entre otros, la capacidad de hacer pedidos, la participación en programas de Young Living, el progreso en el plan de compensaciones o la participación como distribuidor durante un periodo especificado o hasta que usted cumpla con las condiciones que se especifiquen.
- La retención de compensaciones o bonos durante un periodo especificado o hasta que el distribuidor cumpla con las condiciones que se especifiquen, si la ley local lo permite.
- La imposición de multas justas y razonables o de otras sanciones proporcionales a los daños reales ocasionados a Young Living y hasta donde lo permita la ley.

- La terminación del contrato de distribuidor si la ley local lo permite.

13.4 APELACIONES DE ACCIONES CORRECTIVAS

Después de la emisión de una acción correctiva (que no sea una suspensión pendiente de investigación), usted puede apelar la acción ante el Comité Ejecutivo de Revisión. La apelación se deberá hacer por escrito y la empresa deberá recibirla dentro de los 15 (quince) días a partir de la fecha de la acción correctiva. Si la apelación no se recibe dentro del plazo de quince días, la acción será final. Envíe toda la documentación correspondiente con la carta de apelación. El Comité Ejecutivo revisará y reconsiderará la acción, considerará otras acciones adecuadas y notificará su decisión al distribuidor por escrito.

SECCIÓN 14 INACTIVIDAD, REACTIVACIÓN Y CANCELACIÓN

14.1 INACTIVIDAD

Si no cumple con el requisito de volumen personal en algún mes específico, se considerará que está inactivo durante ese mes y no podrá recibir compensaciones o bonos por las ventas generadas en la organización de su línea descendente, de acuerdo con lo establecido por las leyes locales.

Si sigue inactivo durante un periodo de 12 (doce) meses consecutivos, será dado de baja de manera efectiva de la organización de ventas de Young Living y se cancelará su contrato de distribuidor. Cualquier organización existente de ventas o línea descendente se “transferirá de forma ascendente” directamente al primer distribuidor activo en la línea ascendente.

14.2 REACTIVACIÓN

Los distribuidores que hayan sido dados de baja por inactividad podrán reactivar su membresía si se comunican con el Departamento de Servicio al Cliente y solicitan la reactivación. La reactivación de miembros deberá satisfacer los requisitos de puntos de VP en lo sucesivo y serán reactivados con su patrocinador anterior a menos que soliciten lo contrario. Si el patrocinador anterior está inactivo, el miembro será reactivado con el primer miembro activo de la línea ascendente. La reactivación de miembros no permite la reclamación de miembros perdidos de la línea descendente cuando hayan sido dados de baja por inactividad, y quienes sean reactivados serán considerados como miembros nuevos.

14.3 ACCIONES CORRECTIVAS INVOLUNTARIAS

La infracción de cualquiera de los términos del contrato de distribuidor constituye un incumplimiento importante del contrato de distribuidor y puede provocar cualquiera de las acciones correctivas que se indican en la sección 13.3, incluida la cancelación o terminación del contrato de distribuidor, si así lo permiten las leyes locales. La cancelación o terminación involuntarias provocarán la pérdida de todos los derechos con respecto a la organización de su línea descendente y de todas las compensaciones o los bonos que esta última genere.

Los distribuidores que fueron cesados recibirán compensación por el último mes calendario completo en el que cumplieron totalmente con estas Pólizas y Procedimientos antes de la terminación de su contrato de distribuidor.

Cuando un distribuidor haya sido cesado con causa, será notificado por correo postal u otro método de mensajería que llegue a la dirección que se tiene en el expediente del destinatario. La cancelación surtirá efecto en la fecha en la que se emita el aviso por escrito. El distribuidor cesado inmediatamente deberá dejar de presentarse como distribuidor de Young Living.

Los distribuidores que hayan sido cesados con causa podrán volver a solicitar que se los acepte como distribuidores a los 12 (doce) meses a partir de la fecha de la terminación. Los distribuidores que deseen volver a solicitar su aceptación deberán enviar una carta al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Young Living, en la que deberán describir los motivos por los que consideran que deben ser aceptados para crear un negocio de Young Living. Queda a exclusiva discreción de Young Living la decisión de conceder o negar dicha solicitud. Este párrafo está sujeto a las limitaciones de las leyes locales en el país en donde el distribuidor realice sus negocios.

14.4 CANCELACIÓN VOLUNTARIA

Usted puede cancelar su contrato de distribuidor en cualquier momento y por cualquier motivo. Se deberá dar aviso por escrito a la empresa y deberá incluir su firma, nombre en letra de imprenta, número de miembro, dirección, número de identificación personal y número telefónico.

Si cancela su contrato de distribuidor de manera voluntaria, podrá convertirse en cliente. Además, podrá volver a solicitar que se lo acepte como distribuidor a los 6 (seis) meses a partir de la fecha de cancelación.

14.5 EFECTOS DE LA CANCELACIÓN

Al cancelar o dar por terminado su contrato de distribuidor, usted renuncia a todos los derechos que tiene a los beneficios de distribuidor, incluida la organización de su línea descendente y todas las compensaciones y los bonos futuros que resulten de la producción de ventas de la línea descendente.