

BODi®
EE. UU. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA
DISTRIBUIDORES

La siguiente carta de fecha 30 de septiembre de 2024 modifica y actualiza expresamente el BODi® EE. UU. Políticas y Procedimientos para Distribuidor.

30 de septiembre de 2024

Notificación para Partners de BODi en los Estados Unidos

Estimado/a Partner de BODi:

No podemos agradecerte lo suficiente por tu arduo trabajo en apoyo a la misión de BODi de ayudar a las personas a alcanzar sus metas y disfrutar vidas sanas y plenas. Con cada rutina y cada vaso de Shakeology, trabajamos juntos para mejorar innumerables vidas.

Como ya habrás visto en el video “Actualización importante de Team BODi” que Carl publicó en los grupos The Roundtable y BODi Basics en la aplicación BODi Partners, las condiciones actuales del mercado ya no respaldan nuestra capacidad para seguir operando Team BODi en un modelo de negocio de marketing en red o marketing multinivel. Pero en lugar de disolver Team BODi, queremos seguir mejorando tantas vidas como podamos juntos y ofrecer una oportunidad de ingresos continuos que tiene la capacidad de ser aún más exitosa en el mercado actual.

Para ello, comenzaremos oficialmente la transición de nuestra estructura a un modelo de afiliación de un solo nivel el 1.º de noviembre de 2024 y nuestro actual negocio de marketing en red de Team BODi completará la transición a este modelo de afiliación el 1.º de enero de 2025.

Te daremos más detalles sobre cómo puedes unirte a la oportunidad de afiliación más emocionante de la historia del fitness y la salud a medida que se acerque el 1.º de noviembre, así como los términos que sustituirán las Políticas y procedimientos de distribuidores de BODi (las “P&P”) a partir del 1.º de enero de 2025 como parte de esta transición, pero también queremos darte detalles clave, que se aplicarán desde la fecha de esta carta hasta que concluya la operación en curso, sobre tu cuenta de Team BODi y la transición de tu cuenta de Team BODi a una cuenta de negocio de afiliado (ten presente que, incluso después de que tu cuenta se convierta en una cuenta de afiliado, deberás registrarte directamente en nuestra plataforma de afiliados para activar tu cuenta de afiliado, pero te daremos todos esos detalles a medida que se acerque la fecha).

Con los términos clave proporcionados en este aviso, tu cuenta de Team BODi y las P&P estarán expresamente modificadas de acuerdo con la Sección 1.3 de las P&P por los siguientes términos:

- Para evitar que descendan rangos durante estos cambios, nos aseguraremos de que, aunque todos los rangos de Partners puedan seguir ascendiendo hasta el 1.º de enero de 2025, protegeremos todos los rangos para que no descendan a partir del **3 de octubre de 2024**, siempre que se mantengan los requisitos

30 de septiembre de 2024

mínimos de estado activo relacionados con cada rango. Dejaremos de procesar los cambios de patrocinador solicitados por Partners y Clientes Preferentes el 3 de octubre de 2024.

- El **1.º de noviembre de 2024**, dejaremos de cobrar a los Partners la cuota de servicios del negocio mensual (seguirás teniendo el mismo acceso continuo al back office de Partners), y dejaremos de inscribir a Partners nuevos y Clientes Preferentes. Además, seguirás recibiendo tus comisiones en todos los pedidos de los clientes vinculados a ti como Partner para compras efectuadas en teambeachbody.com hasta el 4 de diciembre de 2024. Sin embargo, a partir del **1.º de noviembre de 2024**, si tu cliente hace una compra en cualquier otro sitio web (incluso directamente en BODi.com, desde un enlace de afiliado o desde cualquier otro lugar diferente), no recibirás ninguna comisión ni ninguna otra compensación por esa venta, a menos que te hayas inscrito en el nuevo portal de afiliados y tu cliente haga la compra usando tu enlace de afiliado.
- La última fecha en la que se podrán realizar pedidos en los sitios web existentes de los Partners de la red o en teambeachbody.com, o pedidos que de otro modo serían elegibles para reconocimiento de comisión o volumen a través de la red es el **4 de diciembre de 2024**. Los pedidos existentes de suscripción o pedidos directos a casa seguirán siendo elegibles para comisión y volumen hasta el 1.º de enero de 2025. Además, el 4 de diciembre de 2024, dejaremos de realizar cambios de Partners solicitados por los clientes.
- Belle Vitale se venderá exclusivamente en BODi.com. Sin embargo, si su cliente compró la oferta Belle Vitale Early Bird donde usted era el Partner vendedor y usted sigue siendo un Partner activo de la red cuando compra el kit Belle Vitale All-In usando la misma cuenta que usó para comprar Early Bird entre el mes de diciembre lanzamiento y el 31 de diciembre de 2024, ganará la comisión. No otorgaremos volumen de Equipo o Personal por esas ventas, pero igualaremos la tasa de comisión del 40 % del Afiliado por el kit Belle Vitale All-In. Los kits Belle Vitale All-In comprados por usuarios que no compraron la oferta Early Bird o que los compraron después del 31 de diciembre de 2024 solo están sujetos a comisión si se venden a través de la oportunidad de afiliado.
- Las comisiones se seguirán concediendo para todos los envíos de suscripciones hasta el 1.º de enero de 2025 y se reflejarán en la semana de bonificación que finaliza el 1.º de enero de 2025. No habrá más comisiones ni compensaciones por ningún envío de suscripción a través de la oportunidad de red después del 1 de enero de 2025.
- Tu suscripción digital a [BODi](https://BODi.com) continuará en sus términos actuales hasta que la canceles. Las comisiones se seguirán concediendo para todos los pedidos de renovación de suscripción digital [BODi](https://BODi.com) elegibles hasta el **1.º de enero de 2025** y se reflejarán en la semana de bonificación que finaliza el 1.º de enero de 2025.
- Los últimos pagos de bonificación se emitirán el **10 de enero de 2025**, incluyendo el pago del cuarto trimestre para rangos Diamante y todos los pagos de bonificación para rangos Diamante Estrella.
- Si tienes alguna retención en tu cuenta debido a un problema de cumplimiento, de papeleo o de otro tipo, contacta al departamento de Cumplimiento en compliance@bodi.com para resolver cualquier problema antes del **30 de noviembre de 2024**. Las retenciones vigentes en tu cuenta se perderán permanentemente a partir del **31 de diciembre de 2024**.

Seguiremos comunicando actualizaciones importantes en las próximas semanas. Para estas actualizaciones, visita <https://bodi.company/PartnerUpdates> con frecuencia, ya que no todas las comunicaciones se enviarán por correo electrónico.

Una vez más, no podemos agradecerte lo suficiente por tu apoyo, tu entusiasmo por mantenerte saludable y ayudar a los demás, especialmente mientras navegamos por esta emocionante transición, y por formar parte de la comunidad de Team BODi. Estamos entusiasmados por seguir trabajando contigo como parte de nuestro nuevo programa de afiliado a partir del 1.º de noviembre y te deseamos salud, bienestar y éxito económico continuos.

Saludos,

Team BODi

BODi[®]

EE. UU. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DISTRIBUIDORES

ÍNDICE

SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 El Acuerdo	1
1.2 Propósito de las políticas.....	1
1.3 Cambios en el Acuerdo/Acuerdo completo.....	1
1.4 Demoras	2
1.5 Desvinculación.....	2
1.6 Exención.....	2
1.7 Código de ética para los Distribuidores de BODi	2
SECCIÓN 2 - CÓMO CONVERTIRTE EN DISTRIBUIDOR	3
2.1 Requisitos para convertirte en un Distribuidor independiente de BODi	3
2.2 ¿Cuánto cuesta?.....	3
2.3 Beneficios para el Distribuidor	4
SECCIÓN 3 - CÓMO OPERAR UN NEGOCIO DE BODi	4
3.1 Actividades engañosas, fraudulentas e ilegales.....	4
3.2 Publicidad.....	4
3.2.1 Mercancía de marca.....	4
3.2.2 Publicidad mediática.....	5
3.2.3 Sitios web del Distribuidor y otras herramientas de comunicaciones.....	5
3.2.4 Marcas registradas, derechos de autor y nombres de dominio.....	6
3.2.5 Uso de activos de terceros relacionados	6
3.2.6 Medios de comunicación y consultas de los medios de comunicación.....	6
3.2.7 Correo electrónico no solicitado	7
3.2.8 Faxes y llamadas telefónicas no solicitadas u otros mensajes	8
3.2.9 Conducta en redes sociales y en línea.....	9
3.2.10 Técnicas de telemarketing	11
3.2.10.1 Mensajes pregrabados	11
3.2.11 Subastas, mercados comerciales, palabras clave y sitios de compra en línea	11
3.2.12 Manejo de tu grupo reto.....	12
3.2.13 Uso de rutinas de BODi por parte de instructores de fitness	12
3.3 Uso de sitios web, grupos y páginas alojadas de BODi	13
3.3.1 Pautas de publicación	13
3.4 Prohibición de compra de bonificaciones.....	13
3.5 Cuentas comerciales.....	14
3.5.1 Entidades comerciales	14
3.5.2 Limitación y excepción en los negocios familiares	14
3.6 Cambios a un negocio de BODi	15
3.6.1 Agregar a cosolicitantes.....	15
3.6.2 Cambio de patrocinador.....	15
3.6.3 Cancelación y nueva solicitud	16
3.7 Declaraciones y acciones no autorizadas	16
3.7.1 Indemnización	16
3.7.2 Afirmaciones sobre los productos y testimonios	16
3.7.3 Declaraciones de ingresos y estilo de vida	17

3.8	Puntos de ventas al consumidor	18
3.9	Ferias de muestras, exposiciones y otros foros de ventas.....	18
3.10	Información confidencial	18
3.11	Conflictos de intereses	19
3.11.1	Exclusividad.....	19
3.11.2	Participación en otras oportunidades de negocio MLM	20
3.11.3	Participación en otras oportunidades de negocio	20
3.11.4	Violación de políticas por los miembros del hogar del distribuidor	21
3.12	Patrocinio cruzado.....	21
3.13	Errores de compensación y genealogía	21
3.14	Aprobación o respaldo gubernamental.....	21
3.15	Estado de contratista independiente	21
3.16	Impuestos sobre ingresos	22
3.17	Seguro	22
3.18	Marketing internacional	22
3.19	Carga del inventario	22
3.20	Cumplimiento de leyes y ordenanzas.....	22
3.21	No más de un negocio de BODi por Distribuidor	22
3.22	Acciones de los miembros del hogar o personas afiliadas	23
3.23	Solicitudes de registros	23
3.24	Venta, transferencia o cesión de un negocio de BODi.....	23
3.25	División de un negocio de BODi	23
3.26	Sucesión	24
3.26.1	Transferencia en caso de fallecimiento de un Distribuidor.....	24
3.26.2	Transferencia en caso de discapacidad de un Distribuidor	24
3.26.3	Procedimientos	24
SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES		25
4.1	Cambio de dirección o teléfono	25
4.2	Desarrollo continuo.....	25
4.2.1	Apoyo	25
4.2.2	Capacitación	25
4.2.3	Capacitación en las Políticas.....	25
4.2.4	Responsabilidades continuas de ventas	25
4.3	Acuerdo de no descrédito.....	25
4.4	Denuncia de violación de políticas o actividades fraudulentas	26
4.5	Programas de clientes potenciales para Distribuidores	26
4.6	Protección de datos	26
4.6.1	Uso de la información personal para marketing	26
4.6.2	Derechos de protección de datos de los individuos	26
4.6.3	Datos sensibles	27
4.6.4	Transferencias de datos.....	27
4.6.5	Responsable de la información personal.....	27
4.7	Indemnización del Distribuidor.....	27
SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTAS		27
5.1	Pago con tarjeta de crédito para la venta de productos.....	27
5.2	Pautas de promoción y precios de los productos.....	27
5.2.1	Fondos de bonificaciones e incentivos	28
5.2.2	Programas de reconocimiento creados por un Distribuidor	28
5.3	Exclusividad territorial.....	28
5.4	Recibos de ventas.....	28
5.5	Programas de recaudación de fondos	28

5.6	Donaciones benéficas.....	29
SECCIÓN 6 - BONIFICACIONES Y COMISIONES.....		29
6.1	Calificaciones para bonificaciones y comisiones	29
6.2	Ajuste de bonificaciones y comisiones	29
6.2.1	Ajustes por devolución de productos y servicios.....	29
6.2.2	Otras deducciones.....	29
6.3	Informes	29
SECCIÓN 7 - GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO.....		30
7.1	Garantía del producto.....	30
7.2	Período de rescisión de ventas de tres días.....	30
7.3	Devolución de productos y materiales de ventas por parte de los Distribuidores	30
7.3.1	Residentes de Montana.....	30
7.4	Procedimientos para todas las devoluciones	30
SECCIÓN 8 - MEDIDAS DISCIPLINARIAS Y RESOLUCIÓN DE DISPUTAS, INCLUIDO EL ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL OBLIGATORIO Y LA RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA.....		31
8.1	Medidas disciplinarias.....	31
8.2	Quejas y reclamaciones.....	31
8.3	Resolución de disputas de buena fe, arbitraje individual obligatorio vinculante y renuncia de demandas colectivas y arbitrajes colectivos.....	32
8.4	Ley aplicable, jurisdicción y competencia	34
8.5	Renuncia de demandas colectivas	35
8.6	Vigencia	35
SECCIÓN 9 - PAGOS Y ENVÍOS.....		35
9.1	Cheques rechazados	35
9.2	Impuestos sobre venta	35
9.3	Entregas directas	35
SECCIÓN 10 - INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN		36
10.1	Efecto de la cancelación.....	36
10.2	Reclasificación posterior a la cancelación por inactividad o falta de pago de las cuotas de servicios de negocio	36
10.3	Cancelación involuntaria.....	36
10.3.1	Cancelación global.....	37
10.4	Cancelación voluntaria.....	37
10.5	Disposición de la posición genealógica, clientes y Distribuidores del Distribuidor en caso de cancelación	37

ANEXOS

A: LISTA PARCIAL DE MARCAS COMERCIALES DE BODi

B: GLOSARIO

C: PLAN DE COMPENSACIÓN DEL DISTRIBUIDOR DE BODi

SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN

¡BODi TE DA LA BIENVENIDA! Te has unido a un grupo dinámico de personas dedicadas a mejorar su salud y la de sus familiares y amigos, mientras siguen los pasos necesarios para mejorar su bienestar personal y financiero. La pasaremos muy bien juntos durante el trayecto, y crecerás de formas que jamás te hubieras imaginado. A continuación verás las políticas y procedimientos de BODi, comúnmente conocidas como “P&P”. Estas son las normas de operación de tu negocio independiente de BODi. Al seguir estas normas al pie de la letra y adoptar su espíritu, tu negocio se mantendrá por buen camino.

NOTIFICACIÓN DE ARBITRAJE INDIVIDUAL Y RENUNCIA A DEMANDA COLECTIVA: EL CONTRATO CONTIENE UN ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL OBLIGATORIO Y UNA RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA, QUE TE OBLIGA A RESOLVER CUALQUIER DISPUTA (TAL Y COMO SE DEFINE A CONTINUACIÓN) ENTRE TÚ Y BODi MEDIANTE ARBITRAJE INDIVIDUAL DEFINITIVO Y VINCULANTE, EN LUGAR DE ANTE UN TRIBUNAL, Y QUE TE OBLIGA A RENUNCIAR A TODO JUICIO CON JURADO Y A TODO PROCEDIMIENTO COLECTIVO, CONSOLIDADO, AGREGADO, MASIVO Y REPRESENTATIVO, ASÍ COMO A CUALQUIER OTRO TIPO DE PROCEDIMIENTO JUDICIAL DE CUALQUIER ÍNDOLE. AL ACEPTAR EL ACUERDO, RECONOCES EXPRESAMENTE QUE HAS LEÍDO, CONSIDERADO DETENIDAMENTE Y COMPRENDIDO TODAS LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL Y LAS DISPOSICIONES DE RENUNCIA A DEMANDAS COLECTIVAS, Y QUE ACEPTAS EXPRESAMENTE QUEDAR VINCULADO POR ELLAS.

1.1 El Acuerdo

Tu contrato de Distribuidor independiente de BODi incluye varios documentos. Además de los Términos y condiciones, tu contrato con BODi incluye estas Políticas y procedimientos, y el Plan de compensación y, si te inscribiste como una entidad comercial (como una LLC o una corporación), la Solicitud y acuerdo de entidad comercial. Denominaremos estos documentos en conjunto como el “Acuerdo”. La versión más reciente del Acuerdo se publicará en el sitio web de BODi y en la Oficina del Distribuidor. Cuando en el Acuerdo se utilicen los términos “nosotros”, “Compañía” o “nuestro”, se entenderá Beachbody, LLC, bajo el nombre comercial BODi, incluidas sus entidades matrices, subsidiarias y afiliadas (colectivamente, “BODi”). Cuando se usan aquí los términos “tú”, “tu”, “Distribuidor” o “Partner”, significa “Distribuidor”.

1.2 Propósito de las políticas

Además de comercializar sus productos a través de otros canales de venta, BODi cuenta con representantes de venta independientes llamados “Distribuidores”. Para definir claramente la relación existente entre los Distribuidores y BODi, y estipular de manera explícita una norma de operación comercial aceptable, BODi ha establecido el Acuerdo.

Los Distribuidores de BODi deben cumplir con todos los términos y condiciones estipulados en el Acuerdo, y con todas las leyes federales, estatales y locales que rigen sus negocios de BODi y su operación. Debido a que probablemente no estés familiarizado con muchas de estas normas de práctica profesional, es sumamente importante que leas el Acuerdo y te atengas a sus disposiciones. Lee detenidamente la información de este manual. Aquí se explican y se establecen las pautas que rigen la relación entre tú, como contratista independiente, y la Compañía. Si tienes cualquier pregunta sobre alguna de las políticas o normas, no dudes en preguntarle a cualquier persona en tu línea ascendente o al Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi. Puedes comunicarte con el Departamento de Cumplimiento de Normas por correo electrónico a compliance@bodi.com.

1.3 Cambios en el Acuerdo/Acuerdo completo

Debido a las enmiendas periódicas en las leyes federales, estatales y locales y en el ámbito comercial, BODi se reserva el derecho de enmendar el Acuerdo y sus precios periódicamente. Al firmar el Acuerdo, el Distribuidor acepta cumplir con el Acuerdo y con los términos financieros de todas las enmiendas o modificaciones que BODi decida realizar. Cualquiera de estos cambios entrará en vigencia 30 días después de su publicación en el sitio web de BODi. La Compañía proporcionará a todos los Distribuidores, o pondrá a su disposición, una copia completa de las disposiciones enmendadas mediante uno o más de los siguientes métodos: (1) publicaciones en el sitio web oficial de BODi y/o (2) correo electrónico. La continuación del negocio de BODi de un Distribuidor o la aceptación de bonificaciones o comisiones por parte de un Distribuidor constituye la aceptación de todas las enmiendas, y también constituirá una contraprestación adecuada para respaldar todas las enmiendas. Puedes excluirte de cualquier modificación propuesta al rescindir el Acuerdo antes de la fecha de vigencia de dichas enmiendas propuestas.

El Acuerdo constituye el acuerdo final, exclusivo y completo entre tú y BODi en relación con el objeto del mismo y sustituye a todos los acuerdos, comunicaciones, entendimientos y transcurso de las negociaciones entre tú y BODi. El Distribuidor acepta que BODi no ha hecho ni está haciendo ninguna declaración o garantía en relación con el objeto del Acuerdo, expresa o implícita, excepto las declaraciones y garantías explícitas del Acuerdo, y que el Distribuidor no confía ni ha confiado en ninguna declaración o garantía en relación con el objeto de este Acuerdo, expresa o implícita, excepto las declaraciones y garantías del Acuerdo.

1.4 Demoras

BODi no será responsable de las demoras o la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones cuando dicho cumplimiento fuese imposible de llevar a cabo desde un punto de vista comercial debido a circunstancias que escapan al control razonable de la Compañía. Ello incluye, entre otras, huelgas, dificultades laborales, tumultos, guerra, terrorismo, casos fortuitos, pandemias, actos de la naturaleza, actos que escapan al control razonable de BODi, incendio, muerte, interrupción de la fuente de suministro de alguna de las partes, o decretos u órdenes gubernamentales.

1.5 Desvinculación

Si alguna disposición del Acuerdo se considerara inválida o inaplicable, se deberá suprimir y modificar dicha disposición solo al grado necesario para que sea aplicable, mientras que el resto del Acuerdo permanecerá en plena vigencia y validez. Por la presente, el Distribuidor acepta que el árbitro o cualquier adjudicador con jurisdicción apropiada de conformidad con el Acuerdo haga cumplir el Acuerdo en toda su extensión, eliminando solo aquellas disposiciones que se consideren inaplicables, si las hubiera.

1.6 Exención

BODi nunca cederá su derecho de insistir en el cumplimiento con el Acuerdo y con las leyes aplicables que rigen la operación de tu negocio. La falta de ejercicio por parte de BODi de cualquiera de sus derechos o facultades en virtud del Acuerdo, o de su insistencia en el estricto cumplimiento de cualquier obligación o disposición del Acuerdo por parte de un Distribuidor, así como cualquier costumbre o práctica de las partes contraria a los términos de este Acuerdo, no constituirán renuncia alguna por parte de BODi a su derecho de exigir el estricto cumplimiento del Acuerdo. La renuncia por parte de BODi puede efectuarse solamente por escrito a través de un ejecutivo autorizado de la Compañía. La renuncia de BODi a exigir un cumplimiento en particular por parte de un Distribuidor no afectará ni perjudicará los derechos de BODi con respecto a cualquier incumplimiento posterior, como tampoco afectará de modo alguno los derechos u obligaciones de cualquier otro Distribuidor. Asimismo, la demora u omisión por parte de BODi en el ejercicio de cualquier derecho originado en un incumplimiento, no afectará ni perjudicará los derechos de BODi, ya sea en relación con tal incumplimiento o con cualquier otro incumplimiento futuro.

La existencia de cualquier reclamación o causa de acción interpuestas por un Distribuidor contra BODi no constituirá una defensa a la aplicación por parte de BODi de cualquier término o disposición del Acuerdo.

1.7 Código de ética para los Distribuidores de BODi

Los Distribuidores de BODi tienen la oportunidad única de representar a BODi, nuestra visión y nuestros productos y servicios en toda la comunidad. Por este motivo, esperamos que los Distribuidores sigan las pautas de nuestra Compañía y que cada Distribuidor se desempeñe como embajador de nuestra misión y nuestras marcas. Igualmente, además de todos los términos del Acuerdo, todos los Distribuidores deben aceptar el siguiente Código de ética para los Distribuidores de BODi:

- Como Distribuidor independiente de BODi, asumiré una conducta ética e íntegra; esto incluye tratar a otras personas de la misma forma que quisiera que me trataran a medida que opero mi organización. Respetaré este Código de ética y fomentaré su cumplimiento entre mis compañeros Distribuidores de BODi.
- Acataré los Valores esenciales de BODi y las Políticas y procedimientos de Distribuidores de BODi, y no participaré en ninguna práctica engañosa, ilícita o no ética a fin de reclutar personas ni, de algún otro modo, fomentaré otra conducta que pueda ser perjudicial o que cree una imagen negativa de mi persona, de mis compañeros Distribuidores de BODi o de BODi. Los ejemplos clave de conductas prohibidas incluyen la compra de bonificaciones; hacer declaraciones inapropiadas sobre los ingresos, cualquier otra forma de manipulación del plan de compensación, el rendimiento o la salud; invitar a Distribuidores de BODi o a clientes a participar en otras oportunidades de negocio de marketing multinivel o, de algún modo, promocionar estas oportunidades; o vender productos de BODi en mercados comerciales prohibidos.
- Aprenderé y comprenderé el Plan de compensación de BODi y el catálogo de productos de BODi, y se los enseñaré correctamente a mis clientes y Distribuidores potenciales sin crear expectativas falsas o engañosas. Cualquier afirmación,

declaración o comentario que haga sobre los productos o sobre la oportunidad para Distribuidores de BODi incluirá avisos y notas de exoneración importantes en los términos que establezca BODi.

- Aceptaré y cumpliré con mis responsabilidades de motivar y alentar a mis Distribuidores patrocinados personalmente. Trataré mi negocio de Distribuidor de BODi como cualquier otro negocio y cumpliré con cada compromiso que haga con mis clientes, compañeros Distribuidores y otros colegas.
- Promocionaré la oportunidad de negocio de BODi a los Distribuidores potenciales con honestidad e integridad. No distorsionaré las ventas o ganancias reales o potenciales. Utilizaré las herramientas de negocio que tengo a disposición, como la Declaración de ganancias del Distribuidor independiente, y le recordaré a cada nuevo Distribuidor potencial que el éxito de cada persona depende de sus esfuerzos individuales.
- Les brindaré a mis clientes el nivel más elevado de servicio, les ofreceré ayuda con el cambio de productos y/o los reembolsos que necesiten realizar.
- Mantendré una lealtad y un profesionalismo básicos con la industria de marketing en red en general, y no haré críticas infundadas de BODi ni de otras compañías de marketing en red, incluidas aquellas que compiten de forma directa con BODi.
- Acataré todas las reglas que rigen mi negocio. Comprendo que, como propietario de mi negocio de Distribuidor independiente de BODi, es mi responsabilidad cumplir con estas leyes y con el Acuerdo.
- Respetaré, protegeré y trataré la información personal de los Distribuidores de BODi, clientes y terceros que reciba de parte de BODi o a través del manejo de mi negocio de BODi con confidencialidad y respeto a su derecho a la privacidad en todo momento.

SECCIÓN 2 - CÓMO CONVERTIRTE EN DISTRIBUIDOR

2.1 Requisitos para convertirte en un Distribuidor independiente de BODi

Existen algunos requisitos para convertirte en un Distribuidor independiente de BODi:

- Debes tener por los menos 18 años de edad.
- Debes ser un residente de los Estados Unidos o de sus territorios, o de otro país donde BODi haya abierto oficialmente su negocio de marketing en red.
- Necesitas un número de Seguro Social, número de identificación fiscal federal o número de identificación fiscal correspondiente en el país de residencia (siempre que BODi haya anunciado que ha abierto oficialmente un negocio en ese país).
- Debes comprar un kit de negocio del Distribuidor (este costo puede compensarse dependiendo de si el Distribuidor compra un paquete de solución total en el momento de la inscripción).

2.2 ¿Cuánto cuesta?

No es un requisito que compres productos para ser un Distribuidor o ganar una comisión, pero se incurre en algunos gastos. Debes comprar el kit de inicio de negocio del Distribuidor o el paquete de solución total en el momento de tu inscripción, y debes pagar un cargo mensual por tu uso de la Oficina del Distribuidor. Existe algunas excepciones limitadas a estos costos mensuales iniciales y posteriores. Estas son:

- Si eres residente de Dakota del Norte, el Kit de inicio de negocio del Distribuidor y las cuotas de servicios de negocio son opcionales.
- Si eres una organización de buena fe sin fines de lucro (lo que significa que, en virtud del Código de Rentas Internas de EE. UU., eres una organización sin fines de lucro) y nos presentas una copia de la Carta de exoneración o de la Carta de determinación correspondiente del IRS, que confirme tu estado de exención de impuestos al momento de completar tu inscripción inicial como Distribuidor, se exoneran el costo del kit de inicio de negocio del Distribuidor y la cuota de servicios de negocio mensual.
- Si eres un miembro activo del ejército de EE. UU. o un cónyuge o pareja de un miembro activo, si eres un veterano del ejército de EE. UU. o un cónyuge o pareja de un miembro del ejército de EE. UU. desaparecido o muerto en acción, se exonera la cuota de servicios de negocio mensual cuando recibamos la documentación que respalde tu servicio militar o el de tu cónyuge o pareja. Una salvedad a esta exención: debes mantener al menos 50 puntos de volumen personal cada 90 días para continuar recibiendo esta exención (el Plan de compensación define en detalle “puntos de volumen personal” o “PV”).

2.3 Beneficios para el Distribuidor

Una vez que aceptemos tu Solicitud y Acuerdo del Distribuidor, tendrás a tu disposición los beneficios del Plan de compensación del Distribuidor de BODi y del Acuerdo. Estos beneficios incluyen el derecho a lo siguiente:

- Vender y solicitar pedidos de productos de BODi y enviarlos a la Compañía para su cumplimiento;
- Participar en el Plan de compensación del Distribuidor de BODi (recibir bonificaciones y comisiones, si se reúnen los requisitos);
- Patrocinar a otras personas para que formen parte del negocio de Beachbody como clientes, clientes preferentes o Distribuidores, desarrollar una organización de marketing y hacer progreso a lo largo del Plan de compensación del Distribuidor de BODi;
- Participar en funciones de apoyo, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por BODi; y
- Participar en concursos y programas de promoción e incentivo patrocinados por BODi para sus Distribuidores.

SECCIÓN 3 - CÓMO OPERAR UN NEGOCIO DE BODI

3.1 Actividades engañosas, fraudulentas e ilegales

Nunca debes participar en actividades engañosas, fraudulentas o ilegales junto con tu negocio independiente de BODi, ni hacer declaraciones falsas o engañosas acerca de los productos o las oportunidades de negocio de BODi. Igualmente, debes comportarte de manera que tus actividades fuera de tu negocio independiente de BODi no afecten la reputación de tu negocio o de BODi. Por ejemplo, si se te condena por un delito o por una actividad ilegal de otro tipo que no esté relacionada con tu negocio de BODi, esto podría perjudicar la reputación y buena voluntad de la Compañía. Por lo tanto, nos reservamos el derecho de suspender tu Acuerdo si recibes una condena por, o si no disputas (“nolo contendere”), un delito o crimen relacionado con drogas, fraude, robo, violencia o abuso físico o sexual, o cualquier otro crimen de vileza moral.

Los Distribuidores deben promover y ofrecer el negocio y los productos de BODi de una forma coherente con los métodos indicados en los materiales de capacitación de la Compañía. Los Distribuidores no pueden crear, publicar ni utilizar sistemas de marketing o de capacitación que la Compañía no haya aprobado por escrito, ni pueden utilizar ningún contrato o formulario que la Compañía no haya publicado. Los Distribuidores no pueden exigir ni alentar a otros clientes o Distribuidores actuales o potenciales para que firmen otros acuerdos o contratos que no sean los acuerdos y contratos oficiales de BODi, a fin de convertirse en un Distribuidor independiente de BODi. Los Distribuidores no pueden vender ni, de algún otro modo, lucrar (directa o indirectamente) con o promocionar ningún sistema de marketing o sistema de generación de clientes potenciales, ni pueden vender o promocionar listas de clientes potenciales a otros Distribuidores.

Los Distribuidores de BODi no podrán cobrar ni recibir ningún tipo de compensación o beneficios (tales como ingresos, intercambio de servicios o servicios gratuitos, recuperación de costos, donaciones caritativas, etc.) por herramientas, consultas para Distribuidores, software u otras herramientas de venta, incluyendo el requerir que otro Distribuidor utilice herramientas de un tercero como parte de su negocio de Distribuidor.

Los Distribuidores no pueden promover ningún otro bien o servicio a los Distribuidores o clientes a través de las herramientas o medios de BODi, o al utilizar cualquiera de los contactos o información provistos por BODi. Sin embargo, los Distribuidores tienen permitido promover sus propios servicios (sujetos a las restricciones planteadas en estas políticas, incluyendo las restricciones sobre otro negocio de marketing en red, herramientas de venta y software) a través de las redes sociales generales y de medios alternos a BODi.

En lo que concierne específicamente a eventos, los Distribuidores pueden cobrar solamente para recuperar el dinero que haya salido de su propio bolsillo (y que este sea verificable) para costear eventos en vivo de capacitación de Distribuidores en no más de cuatro (4) eventos al año, lo cual puede estar sujeto a una auditoría de Cumplimiento en cualquier momento. Sin embargo, cobrar por cualquier evento de reclutamiento, para recibir ganancias, o por el tiempo personal invertido (en vez de recuperar el dinero que se invirtió directamente) está prohibido.

3.2 Publicidad

3.2.1 Mercancía de marca

Solo podrás crear artículos de la marca BODi (camisetas, gorras, etc.) para tu uso personal (no para vender a fin de recibir ganancias) y solo con el previo consentimiento por escrito de nuestro Departamento de Cumplimiento de Normas. Puedes enviar por correo

electrónico la documentación de los diseños propuestos a compliance@bodi.com. Todos los artículos propuestos con la marca deben cumplir con los términos de estas Políticas y procedimientos, y no pueden incluir el nombre, la imagen o la fotografía de ninguno de los entrenadores de BODi.

3.2.2 Publicidad mediática

No tienes permitido participar en ninguna publicidad en televisión, radio o video sin la previa aprobación por escrito de la Compañía. Las solicitudes para la aprobación de publicidad en televisión o radio se deben enviar al Departamento de Cumplimiento de Normas a compliance@bodi.com.

3.2.3 Sitios web del Distribuidor y otras herramientas de comunicaciones

Es posible que desees promocionar tu negocio de BODi a través de un sitio web. Proporcionamos a todos los Distribuidores sitios web replicados de BODi. Estas réplicas son plantillas del sitio web desde donde puedes vender los productos de BODi e inscribir a Distribuidores nuevos. Si desees utilizar un sitio web diferente de la réplica del sitio web que ofrece la Compañía, primero debes crear la versión beta del sitio web y enviarla a la Compañía para revisión, y recibir la aprobación por escrito de la Compañía antes de publicar el sitio web. Estas son las normas fundamentales a seguir:

- Tu sitio web debe acatar las Políticas y procedimientos.
- Tu sitio web debe utilizar con precisión el texto, las advertencias y los avisos legales completos del sitio web oficial de la Compañía.
- Tu sitio web no puede publicitar el precio, ni completar la venta, de productos de BODi por un precio menor al precio para consumidores publicitado en el sitio web oficial de BODi.
- Tu sitio web no puede aceptar inscripciones de Distribuidores nuevos. El único foro en línea desde donde puedes inscribir a Distribuidores o clientes nuevos es tu réplica del sitio web de BODi.
- Ten extremado cuidado si utilizas cualquier contenido de terceros en tu sitio web. Si el contenido que aparece en tu sitio web es propiedad de un tercero, podrías ser responsable de infracción de derechos de autor o de propiedad intelectual. Cuando BODi revisa tu sitio web, NO revisa el contenido para verificar si constituye una infracción de derechos de autor o de otra propiedad intelectual, ya que no hay manera de saber que el contenido es de un tercero. Esto constituye tu responsabilidad exclusiva, por lo que siempre debes asegurarte de contar con una licencia para todo el contenido que utilizas, o de obtener una del tercero y haber pagado el cargo asociado con la licencia.
- Debes asegurarte de que cualquier contenido que agregues por tu cuenta sea preciso y no engañoso, y de que tienes el derecho de utilizarlo.
- Tu sitio web debe estar identificado de forma clara y visible como el sitio web de un Distribuidor independiente de BODi.
- Tu sitio web independiente debe contar con una política de privacidad que cumpla con las leyes de privacidad y protección de datos vigentes, entre ellas, el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Es tu responsabilidad garantizar el cumplimiento de estas leyes y de los compromisos que expresas en tu política de privacidad.
- Si tu sitio web utiliza cookies propias o de terceros, o tecnologías de rastreo similares, es tu responsabilidad garantizar la obtención del consentimiento apropiado que puedan replicar las leyes de protección y privacidad de datos para tales tecnologías.
- Si tu sitio web permite que los Distribuidores de BODi, clientes o terceros se registren para recibir mensajes de marketing por correo electrónico o medios similares, es tu responsabilidad garantizar la obtención del consentimiento apropiado y cumplir con todos los demás requisitos en virtud de las leyes de privacidad y protección de datos para dichos mensajes de marketing. Siempre debes brindar a los destinatarios de tus mensajes de marketing una manera sencilla de darse de baja de forma voluntaria para dejar de recibir dichos mensajes, e informarles cómo pueden ejercer esta baja voluntaria. Deberás respetar la decisión de las personas que decidan darse de baja de los mensajes de marketing y no enviar más mensajes a estos destinatarios.
- Cuando recibas un aviso escrito de la Compañía en el que se autoriza tu sitio web, podrás publicarlo. Sin embargo, nos reservamos el derecho de revocar la autorización en cualquier momento. Si revocamos la autorización, tendrás que retirar el sitio web inmediatamente. Si se revoca la autorización, no somos responsables de reembolsarte ningún costo o gasto en el que hayas incurrido para desarrollar o mantener tu sitio web. Por lo tanto, es un riesgo que deberás tomar si eliges crear y publicar tu sitio web por tu cuenta. Además, una vez que se haya aprobado tu sitio web, debes recibir la aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento de Normas antes de hacer cualquier modificación significativa al sitio web.

3.2.4 Marcas registradas, derechos de autor y nombres de dominio

Los Distribuidores no pueden utilizar, intentar registrar o registrar ante la Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU., ante cualquier oficina de marcas estatal, ante cualquier oficina de marcas fuera de los Estados Unidos, ni ante cualquier registrador de dominios ninguna de las siguientes expresiones o sus traducciones (en cualquier idioma), ya sea sola o en combinación con cualquier otra palabra, diseño o símbolo: (1) nuestro nombre BODi; (2) los nombres de marca, nombres comerciales, marcas comerciales, marcas de servicio, nombres de productos, nombres de dominios, símbolos, logotipos, eslóganes, material gráfico u otros identificadores o designaciones originados de BODi (las “marcas”), que figuran en una lista parcial en el Anexo A; (3) cualquier expresión confusa o similar en sustancia a cualquiera de las marcas según lo determine BODi, incluyendo cualquier parte, modificación o derivado de cualquiera de las marcas; o (4) la palabra “Distribuidor” por sí sola. Esta restricción incluye todo uso de cualquiera de los elementos antes indicados, ya sea a modo de o en conexión con cualquier símbolo, palabra clave, compra de anuncios publicitarios, texto oculto o cualquier otra actividad considerada como optimización de Internet; cualquier nombre de dominio de Internet (incluyendo, entre otros, a modo de subdominio en el sitio web de BODi); o a modo de nombre de la cuenta o de la ID de usuario del Distribuidor dentro de cualquier blog, sitio de redes sociales, o cualquier sitio de publicación tal como (entre otros) Facebook, YouTube, Instagram o Twitter; o a modo de números/designaciones dentro del número telefónico del Distribuidor (por ejemplo, 1-800-COMPRA-P90X).

Los productos de BODi muestran un fuerte reconocimiento de la marca. Debido a que las marcas de BODi son tan reconocidas, tomamos todas las medidas necesarias para protegerlas. Así que, mientras seas un Distribuidor independiente de BODi activo, tienes licencia limitada para utilizar las marcas con el objetivo exclusivo de desarrollar tu negocio de BODi y vender productos de BODi. Puedes descargar las marcas en la Oficina del Distribuidor, y solo puedes utilizar las marcas que están disponibles para descargar. Es decir, no debes intentar copiar ni recrear ninguna de las marcas ni ninguna marca que se asemeje a las marcas. Tienes expresamente prohibido modificar las marcas de cualquier otro modo.

Finalmente, no puedes utilizar ninguna de las marcas en ningún nombre de dominio, dirección de correo electrónico, nombre de usuario en las redes sociales, ni puedes utilizarlas en el nombre de un equipo o de una compañía, ni puedes utilizarlas en la matrícula de un automóvil.

También tenemos que proteger nuestro material en virtud de los derechos de autor. Por lo tanto, no puedes copiar ni producir, para la venta, distribución o publicidad, ningún material de la Compañía protegido por los derechos de autor, y tampoco puedes grabar eventos o presentaciones de la Compañía sin el permiso expreso por escrito de BODi. Igualmente, BODi produce sus propios videos promocionales, algunos de los cuales están publicados en la Oficina del Distribuidor para tu uso. Si utilizas cualquiera de estos videos, debes utilizarlo según se ha publicado; nunca debes editar el video. Si utilizas cualquiera de nuestros materiales en virtud de los derechos de autor en tu material de promoción, lo cual BODi considera como una infracción de este Acuerdo o de cualquiera de sus derechos de propiedad intelectual, se te pedirá que retires inmediatamente estos materiales de promoción y que elimines nuestros materiales en virtud de los derechos de autor; de otra manera, aceptas que BODi tendrá licencia irrevocable para utilizar el material que tú produzcas y no tendrá ninguna obligación de pagarte ninguna suma de dinero como forma de remuneración o compensación.

En la medida en que los Distribuidores tomen conocimiento de cualquier actividad que pudiera infringir cualquier marca registrada, derechos de autor u otros derechos de propiedad intelectual de BODi, los Distribuidores deberán informarlo de inmediato a BODi por correo electrónico a compliance@bodi.com. Los Distribuidores no deben ni están autorizados a actuar en nombre de BODi en tales situaciones por varios motivos, incluyendo el hecho de que cualquier acción podría perjudicar los esfuerzos de BODi por lograr el cumplimiento de las normas.

3.2.5 Uso de activos de terceros relacionados

Mantenemos relaciones comerciales con otras compañías muy conocidas. Por lo general, contamos con una licencia para utilizar sus marcas, pero nuestra licencia es limitada. Esto significa que solo se nos permite utilizar sus marcas según los términos de nuestro contrato con estas entidades. En consecuencia, debemos tener cuidado de no utilizar sus marcas de forma indebida. Si tenemos una licencia para utilizar las marcas del otro negocio, y ese negocio ha autorizado a los Distribuidores para que también utilicen sus marcas, publicaremos las marcas autorizadas y aprobadas en la Oficina del Distribuidor. SOLO puedes utilizar las marcas que están publicadas en la Oficina del Distribuidor y nunca debes reproducir ninguna marca de un tercero.

3.2.6 Medios de comunicación y consultas de los medios de comunicación

Esta política tiene el objeto de garantizar que se proporcione al público información precisa y uniforme, así como una imagen pública adecuada. Los Distribuidores no pueden publicar ni permitir que terceros publiquen un comunicado de prensa o noticia sin obtener la previa aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi con respecto al contenido y los canales propuestos. Se pueden enviar comunicados de prensa propuestos por correo electrónico al Departamento de Cumplimiento de Normas para una revisión más a fondo y su aprobación. Si los medios de comunicación te contactan, dirígelos a nuestra dirección de correo

electrónico, compliance@bodi.com. Nuestro equipo de medios de comunicación y relaciones públicas estarán preparados para responderles.

3.2.7 Correo electrónico no solicitado

Las leyes estadounidenses e internacionales relacionadas con el correo electrónico no solicitado (SPAM) son muy estrictas y complejas. En palabras más sencillas, no debes enviar SPAM. Si deseas enviar correo electrónico no solicitado a cualquier persona que no sea un amigo, familiar o colega de negocios, primero debes presentar a la Compañía la opinión legal escrita por un abogado licenciado en el país donde deseas enviar el correo electrónico, en la que se indique que tu campaña de correo electrónico propuesta cumple con las leyes del país (tú incurres en el costo de los honorarios legales). Una advertencia: algunas personas podrían intentar venderte la versión electrónica de una lista de clientes potenciales. Incluso podrían decirte que se trata de “clientes potenciales precalificados”. Te advertimos que estas listas suelen ser una pérdida de dinero. Es extremadamente improbable que tus ganancias excedan lo que pagas por los clientes potenciales.

(a) Requisitos sobre los mensajes de correo electrónico

BODi no permite que los Distribuidores envíen correos electrónicos comerciales no solicitados, a menos que estos cumplan estrictamente con las leyes y regulaciones correspondientes, como la ley federal CAN-SPAM de EE. UU. y la Legislación Antispam de Canadá. En algunos países, esto significa que necesitas obtener el consentimiento del destinatario antes de enviarle cualquier correo electrónico no solicitado con fines comerciales. Es tu responsabilidad obtener este consentimiento cuando se requiera.

Todo correo electrónico que un Distribuidor envíe para promocionar a BODi, la oportunidad de negocio del Distribuidor de BODi, o los productos y servicios de BODi, debe cumplir con lo siguiente:

- i. Debe haber una dirección de correo electrónico de respuesta activa para el remitente.
- ii. El correo electrónico debe incluir una nota clara y visible (en fuente negrita de al menos 10 puntos) donde se informe al destinatario que puede cancelar su suscripción a las publicidades o correspondencias electrónicas futuras al hacer clic en el enlace correspondiente para cancelar su suscripción que aparece en el correo electrónico o, si corresponde, al responder a la dirección de correo electrónico de respuesta activa.
- iii. El correo electrónico debe incluir la dirección postal física del Distribuidor.
- iv. El mensaje de correo electrónico debe mostrar de forma clara y visible que se trata de una publicidad o promoción.
- v. Se prohíbe el uso de información engañosa en el campo de asunto y/o la inclusión de encabezados falsos.
- vi. Todas las solicitudes de exclusión, ya sean recibidas por correo electrónico o regular, deberán respetarse de inmediato. Si un Distribuidor recibe una solicitud de cancelación de suscripción del destinatario de un correo electrónico, deberá remitirla a la Compañía.

BODi puede enviar, de forma periódica, correos electrónicos comerciales en nombre de los Distribuidores. Al firmar el Acuerdo del Distribuidor, el Distribuidor acepta que la Compañía puede enviar dichos correos electrónicos, y que puede incluir el nombre, la dirección postal y el correo electrónico del Distribuidor en dichos correos electrónicos, según lo establecido anteriormente. Los Distribuidores deberán respetar las solicitudes de cancelación de suscripción que se generen como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Compañía.

(b) Legislación Antispam de Canadá (“CASL”) – Requisitos adicionales

- i. Obtener el consentimiento para enviar mensajes: Conforme a la CASL, una persona que envía un mensaje electrónico comercial no solicitado desde Canadá o a un destinatario que reside en Canadá, incluyendo un correo electrónico, debe tener el consentimiento expreso o implícito del destinatario del mensaje. El mensaje que utilizas para obtener el consentimiento escrito debe:

- a) Indicar el propósito por el que deseas obtener el consentimiento (es decir, para enviar correos electrónicos comerciales).
 - b) Indicar el nombre con el que operas el negocio (es decir, la entidad comercial o el nombre personal del Distribuidor independiente de BODi) e indicar que buscas obtener el consentimiento por tu cuenta.
 - c) Proporcionar tu dirección postal física.
 - d) Proporcionar al menos uno de estos datos de contacto: tu número telefónico, dirección de correo electrónico o dirección de sitio web.
 - e) Indicar que el consentimiento se puede revocar.
 - f) Obtener el consentimiento de la persona de un modo que te permita demostrarlo. Por ejemplo, puedes proporcionar una casilla de verificación de consentimiento en la que puedan hacer clic o marcar de forma física. No crees un consentimiento presunto (por ejemplo, una casilla de verificación previamente marcada) o un mecanismo para cancelar la suscripción.
- ii. El consentimiento implícito para enviar correos electrónicos comerciales solo existirá cuando el destinatario del mensaje:
- a) Tiene una “relación existente de negocio” con el Distribuidor porque el destinatario del mensaje hizo una compra o aceptó una oportunidad de negocio por parte del Distribuidor en un período de dos años inmediatamente anterior a la fecha en que el mensaje se envía, o hizo una pregunta o presentó una solicitud al Distribuidor dentro de un período de seis meses inmediatamente anterior a la fecha en la que se envía el mensaje.
 - b) Tiene una “relación familiar” con el Distribuidor a través de una relación paternofamiliar, matrimonio o unión de hecho legal, y el Distribuidor y su familiar han tenido una comunicación directa, voluntaria y bilateral.
 - c) Por lógica, la relación es “personal” con el Distribuidor cuando se tienen en cuenta todos los factores pertinentes, como compartir intereses, experiencias, opiniones e información que se puedan demostrar en las comunicaciones, la frecuencia de la comunicación, la cantidad de tiempo que se mantiene la comunicación y si las partes se conocen en persona.
- En todos los casos, no existe el consentimiento implícito si la persona ha indicado que no desea recibir mensajes.
- iii. Referido de clientes potenciales: La CASL permite que las personas refieran a sus amigos y familiares a compañías y personas de negocio de confianza, y permite que la compañía o la persona de negocio que recibe un cliente potencial envíe un mensaje de correo electrónico a la persona referida. Sin embargo, a fin de poder referir a un cliente potencial, la persona que hace el referido debe tener una relación con el Distribuidor a quien le hace el referido, así como con la persona referida. Las relaciones aceptables se definen en la sección 3.2.7 (ii) anterior (es decir, relaciones entre negocios existentes, relaciones familiares y relaciones personales).

La información anterior solo se brinda como una descripción general de los requisitos de la CASL, así que, a fin de cumplir plenamente con la ley y los distintos requisitos, primero debes consultar a un abogado experimentado antes de involucrarte en este tipo de marketing, especialmente con respecto al uso de clientes potenciales referidos. Para obtener más información, también visita <http://fightspam.gc.ca>.

3.2.8 Faxes y llamadas telefónicas no solicitadas u otros mensajes

El uso de llamadas telefónicas, faxes, SMS/mensajes de texto o de otro tipo, en relación con tu negocio de BODi, está estrictamente regulado. El hecho de no cumplir con dichas regulaciones y leyes puede hacer que tú y tu negocio incurran en responsabilidades legales y financieras importantes (por ejemplo, \$16,000 por infracción en EE. UU.). Al igual que con todas las otras iniciativas de marketing que implementes en tu negocio independiente, tienes la responsabilidad exclusiva de conocer y cumplir con todas las leyes, normas y regulaciones, incluyendo aquellas que correspondan con este tipo de marketing. Por consiguiente, primero debes hacer una consulta con

un abogado experimentado para saber cómo cumplir adecuadamente con los diversos requisitos legales exigidos en este tipo de marketing. En general, los Distribuidores pueden enviar SMS/mensajes de texto a clientes con quienes mantengan una relación comercial; no obstante, el envío de tales mensajes mediante tecnología compatible con funciones de discado automático requiere el previo consentimiento por escrito del cliente, según lo exige específicamente la ley. Cualquier mensaje de texto que un Distribuidor envíe en relación con la promoción de su negocio o cualquier producto o servicio de BODi debe identificar claramente al remitente como un Distribuidor independiente de BODi. Además, los Distribuidores no pueden utilizar sistemas telefónicos de discado automático para llamar a los teléfonos celulares de sus clientes en relación con la operación de sus negocios de BODi sin primero obtener el previo consentimiento por escrito del cliente, según lo exige específicamente la ley. La frase “sistemas telefónicos de discado automático” significa equipo que tiene la capacidad de: (a) almacenar o generar números telefónicos para hacer llamadas mediante un generador numérico aleatorio o secuencial; y (b) discar tales números. Además, a excepción de lo establecido en esta sección, los Distribuidores no pueden utilizar ni transmitir faxes no solicitados en relación con la operación de sus negocios de BODi. El término “faxes no solicitados” significa la transmisión mediante facsímil telefónico o correo electrónico de cualquier material o información publicitaria o promocional de BODi, sus productos y servicios, su Plan de compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía que se transmita a cualquier persona, excepto los faxes o correos electrónicos enviados a: (1) cualquier persona de quien se tenga invitación o permiso expreso previo; o (2) cualquier persona con quien el Distribuidor tenga una relación personal o comercial establecida. El término “relación personal o comercial establecida” significa la relación previa o existente formada por la comunicación bidireccional voluntaria entre un Distribuidor y una persona con base en (i) una pregunta, solicitud, compra o transacción hecha por la persona en relación con productos ofrecidos por dicho Distribuidor; o (ii) una relación personal o familiar, cuya relación no ha sido interrumpida anteriormente por ninguna de las partes.

3.2.9 Conducta en redes sociales y en línea

Los Distribuidores dependen de las redes sociales como herramienta para ayudar a hacer crecer su negocio y compartir su pasión. Es importante recordar que, ya sea que participes en un blog, video, wiki, red social o cualquier otro tipo de publicación o discusión en línea, las redes sociales están muy reguladas e incluyen las siguientes normas y pautas que todo Distribuidor debe seguir:

Tú eres responsable del contenido publicado

Tienes la responsabilidad personal del contenido que publicas y de toda tu actividad en línea relacionada con BODi. Por lo tanto, aun si no manejas u operas un blog o sitio de redes sociales, si publicas contenido acerca de BODi en cualquier sitio web, eres responsable del contenido publicado. También eres responsable del contenido publicado que aparece en cualquier blog o sitio de redes sociales que manejes u operes, aun si otra persona publica material ofensivo en ese sitio web.

Identificación como un Distribuidor independiente de BODi

Es necesario que divulgues tu nombre completo en todo el contenido que publiques en las redes sociales, y que te identifiques claramente como Distribuidor independiente de BODi. No se permite contenido publicado anónimo, anuncios ciegos o el uso de un alias. Esta identificación debe estar en la publicación original y no en un comentario aparte que los comentarios más recientes puedan ocultar ni en los detalles de tu perfil. Cuando brindes tu opinión personal, debes aclarar que es tu opinión y no la posición de BODi mediante una declaración tal como “El contenido publicado en mi sitio web es personal y no necesariamente representa la posición, estrategia u opinión de BODi y sus marcas”.

Las redes sociales como foro de ventas y promoción

Algunos sitios de redes sociales promueven el uso comercial, mientras que otros lo prohíben. Es tu responsabilidad conocer y acatar los términos de uso y las políticas de los sitios de redes sociales. Recuerda que tienes bastantes restricciones con respecto al contenido de BODi que puedes utilizar en los sitios de redes sociales y en otros sitios web manejados por BODi y la Oficina del Distribuidor. En ningún momento, los Distribuidores pueden cargar o publicar más de dos minutos de cualquier contenido original de rutinas de ejercicio de BODi (audio o video), a excepción del contenido facilitado directamente por BODi para uso promocional de los Distribuidores (tales como un nuevo producto, un paquete especial o una demo). Los Distribuidores solo pueden publicar videos de sí mismos haciendo una rutina de BODi, sin ningún tipo de contenido original visual o de audio de BODi, siempre y cuando el tiempo total del video (completo o dividido en varios videos) no exceda los cinco minutos. La Compañía eliminará del sitio asociado todo contenido que no respete estas restricciones y/o límites de tiempo (incluso si está dividido en varios videos), o que de algún otro modo infrinja los derechos de autor, sin previo aviso al titular de la cuenta infractora; la Compañía puede tomar medidas disciplinarias conforme a estas políticas y procedimientos, así como suspender o cerrar la cuenta del usuario.

Se prohíben las ventas e inscripciones desde los sitios de redes sociales

Algunos sitios de redes sociales promueven el uso comercial, mientras que otros lo prohíben. Es su responsabilidad aprender y cumplir con los términos de uso y las políticas del sitio de redes sociales. Se anima activamente a los distribuidores a distribuir enlaces que dirijan a los usuarios a BODi Previews o a los sitios oficiales de BODi Vimeo/YouTube para ver los entrenamientos de muestra de

BODi; siempre que, los Distribuidores tengan expresamente prohibido cargar o publicar cualquier contenido de entrenamiento de BODi (audio o video) en sus propios sitios o en los de terceros.

Uso de propiedad intelectual de terceros en el contenido publicado

Al igual que con el contenido que utilizas en tu propio sitio web, si utilizas marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de algún tercero en cualquier contenido que publiques, es tu responsabilidad asegurarte de que has recibido la licencia adecuada para utilizarlo y de que has pagado el cargo que corresponde a la licencia. Toda propiedad intelectual de terceros debe indicar de forma adecuada que se trata de propiedad de terceros, y debes acatar cualquier restricción y condición que el dueño de la propiedad intelectual imponga sobre su propiedad.

Respeto a la privacidad

Siempre respeta la privacidad ajena en el contenido que publiques. Como miembro de la comunidad de BODi, no deberías involucrarte en chismes ni rumores prematuros acerca de una persona, compañía o producto o servicio de la competencia.

Profesionalismo

Es tu responsabilidad asegurar que el contenido que publiques sea veraz y preciso. Esto incluye cualquier referencia que hagas a tu título (Distribuidor independiente de BODi), así como cualquier otra credencial profesional que mantengas. Los Distribuidores no deben inferir una calificación o certificación profesional que no posean. Además, esto requiere que compruebes la información del contenido que publiques. También debes revisar con detenimiento el contenido que publiques para detectar y corregir errores de gramática, puntuación y ortografía. Se prohíbe el uso de lenguaje ofensivo y de imágenes no apropiadas.

Contenido publicado prohibido

No puedes publicar contenido ni enlaces a contenido ni a otro material que:

- Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- Sea ofensivo, profano, beligerante, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea con base en raza, etnia, creencia, religión, sexo, orientación sexual, discapacidad física u otro factor);
- Muestre violencia explícita;
- Promueva cualquier conducta ilegal;
- Se involucre en ataques personales a cualquier persona, grupo o entidad; o
- Infrinja este Acuerdo o cualquier derecho de propiedad intelectual de BODi, o los derechos de algún tercero.

Cómo responder a contenido publicado negativo

No intentes conversar con alguien que publique contenido negativo en tu contra, o en contra de BODi o de otro Distribuidor independiente de BODi. Puedes denunciar contenido publicado negativo o inquietudes específicas al Departamento de Cumplimiento de Normas por correo electrónico a compliance@bodi.com. Responder a contenido publicado negativo simplemente fomenta una discusión con alguien que expresa resentimiento y que no se comporta al nivel de excelencia de BODi, por lo que puede causar daños a la reputación y buena voluntad de BODi.

Sitios de redes sociales con funciones similares a las de sitios web

Debido a que muchos sitios de redes sociales son robustos, la distinción entre un sitio de redes sociales y un sitio web podría no ser muy clara. Por lo tanto, BODi se reserva el derecho exclusivo de clasificar determinados sitios de redes sociales como sitios web, y exige que acates las políticas de la Compañía con respecto a los sitios web independientes si utilizas dichos sitios de redes sociales.

Promoción de otros negocios de ventas directas a través de redes sociales

Además de cumplir con el resto de los requisitos especificados en estas políticas, si utilizas cualquier tipo de redes sociales en tu negocio de BODi, cualquier contenido publicado relacionado con BODi o sus productos debe estar enlazado únicamente a tu réplica del sitio web de BODi. Si creas una página de perfil para tu negocio en cualquier sitio de redes sociales que promueva o se relacione con productos de BODi, sus productos u oportunidades, la página de perfil del negocio debe estar relacionada exclusivamente con tu negocio de BODi y con los productos de BODi. Si se cancela tu negocio de BODi por cualquier motivo, debes desactivar inmediatamente la página de perfil de tu negocio, así como cualquier otro enlace a esa página o a tu negocio de BODi.

La falta de cumplimiento con estas pautas no solo puede conllevar la suspensión o rescisión de tu centro de negocios del Distribuidor ("CBC") de BODi, sino que también puede provocar una acción directa en tu contra mediante la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés), el fiscal de tu estado o cualquier otra agencia de regulación.

Cuando un cliente de BODi se comunica de manera directa con un Distribuidor por correo electrónico, mensaje de texto, teléfono o algún otro tipo de redes sociales para pedirle que no lo vuelva a contactar ni le envíe más publicidad, el Distribuidor tiene la obligación de eliminar a ese cliente de las futuras comunicaciones (incluyendo correos electrónicos, mensajes de Facebook y otros tipos de redes sociales). A fin de seguir cumpliendo con las normas, los Distribuidores deben clasificar a todo cliente que haya solicitado que no lo vuelvan a contactar con el mensaje “No contactar” en la Oficina del Distribuidor.

Ningún Distribuidor podrá utilizar las herramientas o foros electrónicos o sitios web proporcionados por BODi (incluyendo los sitios de redes sociales que administra BODi) para publicitar, promocionar, captar o, de algún otro modo, llevar a cabo cualquier negocio o actividad con terceros y/o cualquier otra oportunidad de negocio con terceros en ningún momento. Además, los Distribuidores no deben utilizar estos foros para publicitar su negocio de BODi, ofrecer productos de BODi para la venta o reclutar Distribuidores para su organización o grupo reto de BODi.

3.2.10 Técnicas de telemarketing

Tanto la Comisión Federal de Comercio como la Comisión Federal de Comunicaciones tienen leyes que limitan las prácticas de telemarketing. Ambas agencias federales (así como una cantidad de estados) han establecido regulaciones de “No llamar” con las que debes cumplir. Aun si no te consideras un “televendedor” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen los términos “televendedor” y “telemarketing” en un sentido amplio, de forma que si llamas inadvertidamente a alguien cuyo número telefónico aparece en el registro federal o estatal de “No llamar”, podrías estar infringiendo la ley. Además, estas regulaciones no deben ser tomadas a la ligera, puesto que conllevan multas importantes (incluyendo multas de hasta \$16,000 por infracción). Tú eres el responsable exclusivo de pagar todas las multas impuestas, aun cuando, entre otros casos, se hayan impuesto directamente a BODi por el incumplimiento de cualquier Distribuidor. Por lo tanto, no debes involucrarte en actividades de telemarketing prohibidas durante la operación de tu negocio de BODi y, además de cumplir con el registro de “No llamar”, no debes hacer llamadas telefónicas repetidas o acosadoras a Distribuidores o clientes potenciales. El término “telemarketing” significa hacer una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad a fin de inducirlos a comprar un producto o servicio de BODi, o de reclutarlos para la Oportunidad de negocio de Distribuidores de BODi. Las “llamadas no solicitadas” a clientes o Distribuidores potenciales, para promocionar productos o servicios de BODi o la Oportunidad de negocio de Distribuidores de BODi, constituyen telemarketing y están prohibidas. Sin embargo, se permiten llamadas telefónicas a Distribuidores o clientes potenciales (un “cliente potencial”) en virtud de las siguientes situaciones:

- Si tienes una relación comercial establecida con el cliente potencial. Una “relación comercial establecida” es una relación entre tú y un cliente potencial basada en la compra, alquiler o arrendamiento con opción a compra de bienes o servicios que el cliente potencial te haga o en una transacción financiera entre tú y el cliente potencial, en un período de dieciocho (18) meses inmediatamente anterior a la fecha de la llamada telefónica hecha para incentivar la compra de un producto o servicio por parte del cliente potencial.
- La consulta o solicitud del cliente potencial con respecto a un producto o servicio que ofreces, en un período de tres (3) meses inmediatamente anterior a la fecha de dicha llamada.
- Si recibes el permiso por escrito y firmado del cliente potencial, en el que te autoriza a hacer llamadas, la autorización debe incluir específicamente el o los números telefónicos a los que estás autorizado a llamar.
- Puedes llamar a tus familiares, amigos personales y conocidos. Un “conocido” es alguien con quien has tenido al menos una relación reciente directa en los pasados tres (3) meses. Sin embargo, recuerda que si habitualmente “recopilas tarjetas” de cada persona con la que te encuentras para luego llamarla, la FTC podría considerar dicha conducta una forma de telemarketing que no está sujeta a esta exención. Por lo tanto, si haces llamadas a “conocidos”, debes hacerlo solo de manera ocasional y no convertirlo en una rutina.
- Asimismo, los Distribuidores no podrán utilizar sistemas telefónicos de discado automático ni software en relación con la operación de sus negocios de BODi. La frase “sistemas telefónicos de discado automático” significa equipo o software que tiene la capacidad de: (a) almacenar o generar números telefónicos para hacer llamadas mediante un generador numérico aleatorio o secuencial; y (b) discar tales números.

3.2.10.1 Mensajes pregrabados

Al participar como Distribuidor y aceptar el Acuerdo, autorizas a BODi a colocar mensajes telefónicos pregrabados en el o los números telefónicos que suministraste en tu Solicitud y Acuerdo del Distribuidor de BODi.

3.2.11 Subastas, mercados comerciales, palabras clave y sitios de compra en línea

No podrás ofrecer ni facilitar el ofrecimiento de productos de BODi en ni a través de ningún sitio de subasta en línea o de avisos clasificados, incluyendo, entre otros, eBay, iOffer y/o Craigslist, ni en ningún mercado en línea tal como Amazon Marketplace.

Puedes utilizar mercados en línea y sitios de redes sociales solo para conversar sobre la oportunidad de negocio del Distribuidor de BODi, pero siempre debes identificarte como un Distribuidor independiente de BODi en todos estos foros. Al igual que con la publicidad del sitio web, ningún título o contenido de un sitio o cuenta de redes sociales o de otro foro podrá implicar, de modo alguno, que el foro y/o su contenido provienen directamente de la Compañía o, de modo alguno, cuentan con el patrocinio o apoyo de la Compañía.

No puedes comprar ni utilizar palabras claves, enlaces patrocinados y/o espacios publicitarios de Adword que incluyan cualquiera de las marcas de la Compañía u otros términos prohibidos, según se define en el Anexo A, en cualquier motor de búsqueda, sitio web u otro mercado en línea (incluyendo Facebook y otros canales de redes sociales). De modo similar, no puedes aparecer ni publicitar en sitios de comparación de compras o en motores de búsqueda de productos por precios similares, en los que debes comprar un espacio o ubicación (incluyendo, entre otros, Google Product Search, Shopzilla y NextTag) y debes acatar las políticas y prohibiciones establecidas en cualquier sitio de compras de inscripción gratis (incluyendo, entre otros, Google Product Search).

3.2.12 Manejo de tu grupo reto

Como parte de tu oportunidad para ayudar a otras personas a probar los productos de BODi y lograr sus metas de fitness, puedes organizar y administrar tu propio grupo reto, siempre y cuando acates las pautas establecidas en la Oficina del Distribuidor, así como acatar estrictamente las siguientes normas:

- Cuando organices, promuevas o lleses a cabo un grupo reto, siempre debes identificarte como un Distribuidor independiente de BODi.
- Debes ofrecer una selección variada de programas de BODi a los invitados para que los puedan probar en cualquier encuentro semanal. Se prohíbe reproducir un programa de fitness completo en el orden provisto de las rutinas y con la misma duración del programa completo (por ejemplo, los 90 días exactos de P90X o los 60 días de INSANITY).
- El grupo solo puede consistir en un Distribuidor que describa y reproduzca los DVD de BODi o las versiones en línea en BODi Suscripción
- (“BOD”) para una rutina de grupo. Ninguna rutina ofrecida se puede reproducir en vivo o transmitir por una red social para que una persona o grupo participe desde un lugar remoto que no sea la ubicación física específica.
- Un Distribuidor puede organizar un grupo reto de BODi que cuente con la participación de otros participantes de retos en persona o de manera virtual. Un Distribuidor puede ofrecer premios a los participantes de su grupo reto según las pautas de promoción y premios establecidas en las secciones 5.2 y 5.2.1 de estas Políticas y procedimientos.
- Los menores de edad no pueden participar en las rutinas de ejercicio del grupo reto, ya que la mayoría de los programas de fitness de BODi no están diseñados para personas menores de 18 años de edad.

EN NINGÚN MOMENTO PUEDES ACTUAR COMO INSTRUCTOR DE FITNESS NI DE NINGÚN OTRO TIPO EN NINGUNA RUTINA DE GRUPO.

No puedes exigir a un invitado que pague simplemente por asistir al grupo reto, y solo completar una rutina de BODi; sin embargo, puedes solicitar una donación económica al invitado (a) para cubrir el costo de alquiler del centro donde se realiza la rutina; o (b) si los invitados desean probar algún suplemento o artículo de consumo, como Shakeology® o la línea de Beachbody Performance™, después de la rutina.

Cada Distribuidor que promociona u organiza un grupo reto entiende claramente y está de acuerdo con que la Compañía no respalda, patrocina ni promociona de ninguna manera ningún grupo reto ofrecidos por ningún Distribuidor.

Cuando organizas, promocionas o administras cualquier grupo reto, aceptas expresamente indemnizar, defender y eximir a la Compañía y sus sucesores, cesionarios, afiliados, miembros, ejecutivos y empleados de cualquier y todas las reclamaciones, causas de acciones, lesiones, pérdidas, daños, juicios, costos o gastos, incluyendo honorarios de abogados, que, de algún modo, surjan de las actividades del grupo reto.

3.2.13 Uso de rutinas de BODi por parte de instructores de fitness

Los instructores de fitness y entrenadores físicos también pueden ser Distribuidores independientes de BODi, pero no pueden incorporar los programas de rutinas de BODi como parte de sus propios programas de ejercicio dentro de los establecimientos de fitness (ya sean gimnasios, centros comunitarios u otros lugares). Si bien esas clases de fitness pueden hacer referencia a ejercicios inspirados en productos de BODi, como “ejercicios pliométricos” y “kenpo”, en ningún momento puedes utilizar ninguna marca registrada de BODi (tal como “clases de BODi” o “circuito de P90X”) en el nombre o la descripción de la clase, y tampoco puedes reproducir ningún programa de BODi (a través de DVD o BOD) en alguna de dichas clases.

3.3 Uso de sitios web, grupos y páginas alojadas de BODi

No puedes publicar mensajes (directamente o a través de terceros) en ningún sitio web alojado en BODi (incluidos, entre otros, BODgroups, tableros de mensajes, grupos de redes sociales, páginas o canales) promocionando o aludiendo a la oportunidad de negocio de BODi de ninguna manera. El único propósito de los sitios web, grupos y páginas alojadas de BODi es ofrecer apoyo, orientación y un ambiente de motivación de trabajo en equipo para los miembros participantes.

3.3.1 Pautas de publicación

Nombres de usuarios

No puedes utilizar “BODi” ni “Distribuidor” (ni contenido similar, como “Distribuidor principal”) como nombre de usuario para ningún tablero de mensajes, de conformidad con la sección 3.2.4 de las Políticas y procedimientos. Por ejemplo, puedes elegir un nombre de usuario tal como “Distribuidor Guillermo”, pero no puedes utilizar solo “Distribuidor” como tu nombre de usuario.

Contenido ofensivo

Queda prohibido publicar comentarios o afirmaciones de carácter sexual, profano, racista, beligerante, difamatorio, abusivo u ofensivo, por lo que serán eliminados de forma inmediata.

Enlaces a perfiles

No se permiten enlaces a páginas de perfiles que dirigen a cualquier persona a una página que no sea tu réplica del sitio web de BODi.

Enlaces

Solo permitiremos enlaces a tus conversaciones y herramientas favoritas de BODi. Se prohíbe a los miembros publicar enlaces que alejen a los miembros de los foros de la comunidad. Nos reservamos el derecho de editar, eliminar o suspender cualquier publicación o conversación que infrinja estas normas.

Información de contacto

Con el fin de controlar el SPAM, no puedes publicar NINGUNA información de contacto, incluyendo números telefónicos, nombres de usuario de mensajería instantánea, enlaces a sitios web, casillas para firmas y/o direcciones de correo electrónico.

Promoción de productos

No puedes promover los productos de la competencia (incluyendo suplementos, videos, equipo para las rutinas de ejercicio o productos de belleza) en cualquiera de nuestros tableros de mensajes. Puedes hablar acerca de otros programas que no sean de BODi que estés utilizando o que hayas utilizado anteriormente.

Integridad

Puedes publicar comentarios abiertos y honestos sobre los productos de BODi, pero estos no pueden ser calumniosos, falsos, difamatorios, beligerantes u ofensivos, y no deberán incluir ataques personales contra ningún entrenador físico, Distribuidor, miembro, producto, servicio, u otra persona o compañía. Los mismos estándares rigen los casos en los que se critica a otras personas o negocios (incluyendo un competidor de BODi).

Podemos eliminar o solicitar que elimines cualquier publicación que pueda infringir estas normas. A fin de preservar una comunidad enfocada en el bienestar, apoyo y motivación, no debes publicar mensajes idénticos en conversaciones y/o foros repetidos. Nos reservamos el derecho, sin previa notificación, de restringir el uso o acceso de cualquier plataforma alojada de BODi a cualquier usuario.

* Estas políticas son adicionales a los Términos y condiciones estándares para el sitio web y a las Políticas y procedimientos para Distribuidores, que rigen el uso de las plataformas de redes sociales. Para revisar los Términos y condiciones que se encuentran en nuestro sitio web, visita www.teambeachbody.com.

3.4 Prohibición de compra de bonificaciones

La compra de bonificaciones está estricta y absolutamente prohibida. La compra de bonificaciones incluye: (a) la inscripción de personas o entidades sin su correspondiente permiso y/o conocimiento; (b) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Distribuidor o Cliente; (c) la inscripción o intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como Distribuidores o Clientes (“fantasmas”); (d) la compra de productos o servicios de BODi en nombre de otros Distribuidores o Clientes, o bajo el número de ID de otros Distribuidores o Clientes, con el fin de calificar para bonificaciones o comisiones; o (e) cualquier otro mecanismo o artimaña para conseguir ascensos de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no se hubieran generado por compras de buena fe de productos o servicios por parte de los consumidores finales.

Queda expresamente prohibido el uso de tarjetas de crédito, tarjetas de débito o cualquier otro instrumento de pago de una persona para comprar productos o pagar cuotas de servicio en las cuentas de cualquier otro Distribuidor o Cliente que no sean otros dos miembros familiares inmediatos (definidos como madre, padre, cónyuge o hijo). Si deseas comprar un producto o cubrir las cuotas de servicio de un familiar inmediato, debes notificárselo al Departamento de Cumplimiento de Normas enviando la información necesaria a través del formulario de uso de tarjeta de crédito que se encuentra aquí: <https://fs6.formsite.com/beachbody/youplustwo/index.html>. De manera similar, y sujeto a lo previsto en la declaración anterior, cada Distribuidor debe realizar el pago de su propia cuenta y no podrá utilizar un instrumento de pago de un tercero para pagar sus productos o servicios de BODi. Si se llega a descubrir alguna compra de bonificaciones, cualquier Distribuidor con rango vitalicio Diamante Estrella o superior puede recibir una multa de **hasta \$100,000**, y cualquier Distribuidor con un rango vitalicio Diamante o inferior puede recibir una multa de **hasta \$250**, que será deducida del siguiente o los siguientes pagos del Distribuidor.

Si el Distribuidor a quien se encontró participando, proveyendo o de alguna otra forma incentivando otras actividades de compra de bonificaciones (incluso a través de comunicaciones, uso de tarjetas de crédito o provisión de tarjetas de débito prepagadas, etc.) pudiera ser de otra forma elegible para participar en la bonificación de liderazgo Diamante Estrella, dicho Distribuidor perderá la totalidad de la bonificación de liderazgo Diamante Estrella para ese trimestre (en todos los niveles Diamante Estrella) y deberá pagar multas y enfrentar acciones disciplinarias, incluyendo la inmediata suspensión o terminación del negocio entre BODi y el Distribuidor. Si la compra de bonificaciones ocurre en la organización de un Distribuidor Diamante Estrella y el Diamante Estrella no es consciente de la misma, pero la actividad relacionada contribuye a elevar o mantener el rango de Distribuidor Diamante Estrella (el cual se monitoreará en los primeros tres niveles de patrocinio directo, también conocido como el equipo de avance del Distribuidor), se eliminará la actividad de compra de bonificaciones y el rango del Distribuidor Diamante se recalculará sin esta. Sin embargo, el Distribuidor Diamante Estrella, que desconocía dicha actividad, no estará sujeto a medidas disciplinarias. Si bien el Distribuidor Diamante Estrella que no participó de forma directa en la compra de bonificaciones no estará sujeto a procedimientos disciplinarios, los otros Distribuidores que participaron activamente en la compra de bonificaciones sí lo estarán, de la manera que se explicó anteriormente.

3.5 Cuentas comerciales

3.5.1 Entidades comerciales

Una corporación, compañía de responsabilidad limitada, asociación o fideicomiso (denominadas colectivamente en esta sección como “entidad comercial”) puede solicitar ser Distribuidor de BODi presentando ante BODi el certificado de incorporación, el acuerdo de asociación o la documentación del fideicomiso (documentos denominados colectivamente como “Documentos de la entidad”), junto con un Formulario de registro de entidad comercial debidamente completado. Todo propietario con más de un cinco por ciento (5 %) de participación accionaria en una Entidad comercial potencial debe figurar en el Formulario de registro de entidad comercial correspondiente que se presente a BODi. Una vez registrado como Entidad comercial, un Distribuidor tiene 90 días para presentar a Servicio a Distribuidores una copia de la carta del IRS donde conste la información de contacto del negocio y el número de identificación patronal federal (FEIN, por sus siglas en inglés). Si la carta del IRS no se recibe dentro de dicho plazo, la cuenta de la entidad comercial será suspendida temporalmente hasta que se reciba la documentación. Cualquiera de los propietarios mencionados en la Solicitud de entidad comercial, o cualquier otra persona acerca de quien la Compañía recibió una notificación por escrito, puede actuar como administrador de la cuenta comercial, siempre que no posea ni administre por separado ningún otro centro de negocios del Distribuidor. Se acepta como notificación por escrito la presentación del Formulario de actualización de contacto del negocio, que podrá solicitarse en Servicio a Distribuidores. Un negocio de BODi puede modificar su estado bajo el mismo patrocinador, pasando de una persona física a una asociación, corporación o fideicomiso, o pasando de un tipo de entidad a otro. Por cada cambio solicitado, se aplica un cargo de \$25.00, que debe incluirse junto con la solicitud por escrito y la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor debidamente completada. El Formulario de registro de entidad comercial debe estar firmado por todos los accionistas, socios o fideicomisarios. Los miembros de la entidad son responsables conjunta y solidariamente ante cualquier deuda o demás obligaciones con BODi. Debe designarse a una persona como contacto principal para cada cuenta de Distribuidor de BODi.

3.5.2 Limitación y excepción en los negocios familiares

Los cónyuges o las parejas que vivan en el mismo hogar pueden mantener su(s) centro(s) de negocios del Distribuidor independiente de BODi en conjunto o por separado. Sin embargo, en el caso de los cónyuges o las parejas de hecho que califiquen y que compartan la misma entidad comercial con un FEIN o nombre comercial ficticio común, no puede haber más de dos centros de negocios del Distribuidor de BODi por hogar. De igual modo, en el caso de los cónyuges o parejas de hecho que califiquen donde cada uno tenga un centro de negocios del Distribuidor de BODi que deseen formar una sola entidad comercial por motivos comerciales o fiscales, sus centros de negocios del Distribuidor de BODi correspondientes se pueden conservar como activos de la entidad comercial que constituyen, y cada centro de negocios del Distribuidor puede convertirse en una entidad comercial común, aunque BODi los reconocerá y los tratará como negocios distintos y separados aun si pertenecen a una entidad comercial común.

3.6 Cambios a un negocio de BODi

3.6.1 Agregar a cosolicitantes

Para agregar a un cosolicitante (ya sea una persona o entidad comercial) a un negocio existente de BODi, la Compañía requiere una solicitud por escrito y una Solicitud y Acuerdo del Distribuidor debidamente completada, en la cual figuren los números de seguro social o SIN del solicitante y del cosolicitante, así como sus firmas. Para prevenir el incumplimiento de la sección 3.23 (con respecto a las transferencias y cesiones de un negocio de BODi), el solicitante original debe continuar siendo una de las partes de la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor original. Si el Distribuidor original desea rescindir su relación con la Compañía, debe transferir o ceder su negocio de Acuerdo con lo estipulado en la sección 3.23; si no, se anulará el negocio a partir de la rescisión por parte del Distribuidor original. Todos los pagos por bonificaciones y comisiones se enviarán a la dirección registrada del Distribuidor original. Por cada cambio solicitado, se aplica un cargo de \$25.00, que debe incluirse junto con la solicitud por escrito y la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor debidamente completada. BODi puede solicitar, a su criterio, la legalización de los documentos antes de implementar cualquier cambio a un negocio de BODi. El procesamiento de la solicitud demora treinta (30) días después de la fecha de recepción por parte de BODi. Ten en cuenta que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen el cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se explican en la sección 3.6.2 a continuación.

3.6.2 Cambio de patrocinador

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y salvaguardar el esfuerzo de todos los Distribuidores, recomendamos enfáticamente no hacer cambios de patrocinio. Rara vez se permite un cambio de patrocinio entre un patrocinador y otro. Si deseas solicitar un cambio de patrocinador, debes presentar una solicitud por escrito al Departamento de Cumplimiento de Normas e incluir el motivo del cambio. Nos reservamos el derecho, a nuestro exclusivo criterio, de transferir a un Distribuidor de una organización o patrocinador personal a otro si determinamos que es necesario para mantener la integridad de la genealogía. Sin embargo, debes tener en cuenta que es inusual que BODi autorice una solicitud de cambio de organización o patrocinador personal. Las transferencias permitidas por la Compañía serán consideradas solo en las siguientes tres (3) circunstancias:

- (a) En los casos en que exista inducción fraudulenta o patrocinio no ético, puedes solicitar ser transferido a otra organización con toda tu organización de marketing intacta. Todas las solicitudes de transferencia en las que se aleguen prácticas de inscripción fraudulentas se evaluarán caso por caso, a exclusivo criterio de BODi. Dichas solicitudes deberán presentarse en un período de treinta (30) días a partir de la fecha de inscripción del Distribuidor.
- (b) Luego de la partida de un Distribuidor que tiene un rango vitalicio Diamante 1 Estrella o superior, sus Distribuidores patrocinados personalmente pueden solicitar una excepción de cambio de patrocinador en los primeros treinta (30) días naturales desde la cancelación de su patrocinador. Los Distribuidores que soliciten la excepción serán trasladados únicamente de patrocinador al siguiente Distribuidor Diamante Estrella activo en la línea ascendente directa. Cualquier excepción que haga la Compañía solo afectará al patrocinio y no incluirá cambios de posición dentro de la genealogía.
- (c) Puedes cambiar de patrocinador en los primeros diez días naturales después de haber presentado tu Solicitud y Acuerdo del Distribuidor. Para hacer un cambio de patrocinador dentro de dicho plazo, debes completar un Formulario de cancelación de Distribuidor independiente y presentarlo junto con una nueva Solicitud y Acuerdo del Distribuidor en la que se indique el nuevo patrocinador. BODi deberá recibir la documentación a más tardar a las 5:00 p.m., hora del Pacífico, del décimo día natural después de la fecha de recepción de la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor original por parte de la Compañía. Si cambias de patrocinador de conformidad con esta política, no se te aplicará el período de espera de tres (3) meses estipulado en la sección 3.6.3. No habrá ningún cargo correspondiente al cambio, pero si el Distribuidor tiene una línea descendente en su negocio original, los Distribuidores de línea descendente conservarán sus posiciones originales y no cambiarán las líneas de patrocinio, a menos que ellos también reúnan los prerrequisitos y cumplan con los procedimientos establecidos en esta sección 3.6.2(c).

En los casos en que no se hayan seguido los procedimientos adecuados de cambio de patrocinio, hayamos cometido un error en la colocación de un Distribuidor o, a nuestro exclusivo criterio, hayamos autorizado la transferencia de un Distribuidor a otra organización, nos reservamos el absoluto y exclusivo derecho de determinar la disposición final de la organización de línea descendente. RENUNCIAS A TODO Y CUALQUIER RECLAMACIÓN EN CONTRA DE BODi Y SUS PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y REPRESENTANTES, RELACIONADA CON LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE POR PARTE DE BODi.

3.6.3 Cancelación y nueva solicitud

Si llevas inscrito como Distribuidor diez (10) días naturales o menos, puedes solicitar un cambio de patrocinio comunicándote con el Servicio a Distribuidores a través de la página https://faq.beachbody.com/app/contact_us/lob/Coach según se describe en la sección 3.6.2(c) anterior. Si llevas suscrito más de diez (10) días calendario, puedes cancelar o volver a suscribirte con un nuevo patrocinador, solo si rescindes formalmente tu negocio (https://faq.beachbody.com/app/Coach_cancellation_form/lob/team) y permaneces inactivo (es decir, sin comprar productos de BODi para revender, sin vender productos de BODi, y sin patrocinar ni participar de modo alguno en una actividad de Distribuidor) durante tres (3) meses calendario completos. Sin embargo, un Distribuidor que haya estado suscrito durante más de diez (10) días calendario, pero que en menos de treinta (30) días haya cancelado su CBC, puede volver a suscribirse inmediatamente con su patrocinador anterior, en la misma pierna de la organización de dicho patrocinador, en el mismo lado de la misma. Ten en cuenta que este requisito de espera de tres (3) meses se aplica a los Distribuidores o a los Clientes Preferentes que quieran cambiar de patrocinio siempre y cuando hayan estado inscritos como Distribuidores o Clientes Preferentes más de diez (10) días calendario.

Independientemente del motivo de tu nueva inscripción, si te vuelves a inscribir como Distribuidor de BODi, debes comenzar tu negocio en virtud de un nuevo CBC; no puedes transferirte a ningún CBC existente. Además, si te vuelves a inscribir, no tendrás derecho a tu rango, beneficios, volumen o posición anteriores en la genealogía.

3.7 Declaraciones y acciones no autorizadas

3.7.1 Indemnización

Tienes la responsabilidad exclusiva de todas tus declaraciones y acciones relacionadas con BODi, sus productos, y con el Plan de compensación del Distribuidor que no está expresamente incluido en los materiales oficiales de BODi. Aceptas indemnizar y eximir a BODi (incluyendo, entre otros, sus ejecutivos, directores, empleados y representantes) de toda responsabilidad, incluyendo conciliaciones, juicios, multas, reembolsos, honorarios de abogados y costos judiciales, incurrida como resultado de tus declaraciones, actos, omisiones y cualquier otra infracción del Acuerdo. Esta disposición continuará vigente tras la rescisión del Acuerdo del Distribuidor.

3.7.2 Afirmaciones sobre los productos y testimonios

No se pueden hacer afirmaciones (incluyendo los testimonios personales) en relación con las propiedades terapéuticas, curativas o diagnósticas de ningún producto ofrecido por BODi, a excepción de aquellas afirmaciones específicas incluidas en el material impreso oficial de BODi. Dichas afirmaciones solo pueden repetirse o publicarse exactamente en el mismo formato en el que la Compañía las publicó, y se deben volver a publicar en su totalidad. En particular, ningún Distribuidor puede hacer afirmación alguna en el sentido de que los productos de BODi son útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir alguna enfermedad. Tales declaraciones podrían percibirse como afirmaciones médicas o farmacológicas. Dichas declaraciones no solo infringen las políticas de BODi, sino que también podrían infringir leyes y regulaciones federales y estatales, incluyendo la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos, y la Ley de la Comisión Federal de Comercio. Siempre que un Distribuidor utilice cualquier producto o material de oportunidad de BODi, el Distribuidor siempre debe incluir todas las notificaciones, advertencias y exoneraciones provistas por BODi. Por ejemplo, cuando se analicen los suplementos (incluyendo Shakeology®) y sus efectos beneficiosos, se debe incluir la siguiente declaración: **Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos. Este producto no tiene la intención de diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad.**

Si organizas un grupo reto, no puedes hacer público el éxito o los resultados de la experiencia de sus participantes sin el previo consentimiento expreso por escrito del participante. Además, no puedes indicar o insinuar que los resultados obtenidos mediante estos grupos son, de algún modo científico o clínico, la cura para determinada enfermedad o lesión, ni puedes incluir el uso de ninguna afirmación médica. Las imágenes y otros materiales digitales disponibles para los Distribuidores a través de la Oficina del Distribuidor se deben utilizar en el mismo formato con que se ofrecen, sin necesidad de obtener el consentimiento adicional de BODi o de algún Distribuidor o cliente en particular; sin embargo, estos materiales no se pueden editar ni modificar de ningún modo. Asimismo, los Distribuidores que reciban información acerca de los Distribuidores de BODi o clientes como resultado de la información recopilada a través de algunos de los sitios web facilitados por BODi, aplicaciones para dispositivos móviles u otra herramienta o medio publicitario similar no pueden publicar ningún resultado personal sin la aprobación previa de la persona y sin primero haber enviado la declaración propuesta al Departamento de Cumplimiento de Normas para una revisión más a fondo. Los envíos se deben hacer por correo electrónico a compliance@bodi.com.

3.7.3 Declaraciones de ingresos y estilo de vida

Eres responsable de todas las afirmaciones, representaciones o testimonios realizados en relación con la oportunidad de negocio de BODi y el Plan de compensación que no figuren expresamente en los materiales oficiales de BODi. No harás ninguna afirmación, declaración o testimonio en relación con la oportunidad de negocio de BODi o el Plan de compensación que pueda razonablemente inducir a error, engañar o crear una falsa impresión. Al presentar o discutir la oportunidad de negocio de BODi o el Plan de compensación, los distribuidores deben dejar claro a los clientes potenciales que el éxito financiero en BODi requiere compromiso, esfuerzo, inversión financiera y habilidad para las ventas. Nunca debes representar que se puede tener éxito sin aplicarse diligentemente o que las ganancias están garantizadas.

Cuando presentes o hables de la oportunidad de negocio de BODi o del Plan de compensación, no puedes hacer declaraciones de ingresos, representaciones o testimonios sobre ingresos (colectivamente, “Declaraciones de ingresos”) que sean engañosos. Las Declaraciones de ingresos engañosas incluyen cualquier declaración, testimonio, afirmación u otra representación, ya sea escrita u oral, que se refiera a cualquiera de los siguientes aspectos en relación con la oportunidad de negocio de BODi o el Plan de compensación:

- Ingresos, ganancias o beneficios exagerados o garantizados;
- Ingresos, ganancias o beneficios hipotéticos, potenciales o estimados que sean de algún modo engañosos;
- Declaraciones de que los Distribuidores pueden obtener ingresos residuales o ilimitados, o sustituir de otro modo sus ingresos;
- Declaraciones de que los Distribuidores pueden conseguir libertad financiera; o
- Cualquier otra información falsa, no veraz, incompleta o de otro modo engañosa o potencialmente engañosa que tergiverse los ingresos típicos o los resultados de los Distribuidores de BODi.

No divulgarás el monto de ninguna bonificación, comisión u otra compensación de BODi, excepto como se ilustra expresamente en el Plan de compensación, ni mostrarás cheques reales, copias de cheques, estados de cuentas bancarias, declaraciones de impuestos o registros financieros similares.

No harás declaraciones engañosas sobre tu estilo de vida (“Declaraciones de estilo de vida”). Una declaración de estilo de vida engañosa es una afirmación o representación que implica o afirma que un Distribuidor puede conseguir resultados atípicos. Ejemplos de Declaraciones de estilo de vida engañosas incluyen, entre otros, cualquier afirmación, testimonio, declaración u otra representación de que la oportunidad de negocio de BODi y/o el Plan de compensación conducirán a:

- Jubilarse antes de tiempo o poder renunciar al trabajo;
- Ganar ingresos equivalentes a los de una carrera a tiempo completo (“ingresos al nivel de carrera profesional”);
- Disfrutar un estilo de vida lujoso;
- Tener la capacidad de comprar una casa o un vehículo de lujo;
- Irse de vacaciones de lujo; o
- Cualquier cosa similar que tergiverse los ingresos o resultados típicos de los Distribuidores de BODi.

Además, no mencionarás ni te referirás a BODi en relación con ninguna declaración de ingresos engañosa o declaración de estilo de vida engañosa de forma implícita, por ejemplo, mencionando a BODi en una publicación en las redes sociales muy cerca de una publicación que sugiera un estilo de vida lujoso.

Deberás proporcionar la Declaración de divulgación de ingresos (IDS, por sus siglas en inglés) cada vez que hagas declaraciones, representaciones o testimonios permitidos en relación con la oportunidad de negocio de BODi o el Plan de compensación. La exención de responsabilidad sobre ingresos dice: **BODi no garantiza ningún nivel de éxito o de ingresos de la oportunidad de partner de BODi. Los ingresos de cada partner dependen de sus propios esfuerzos, diligencia y habilidad. Consulta nuestra Declaración de ganancias del distribuidor independiente en https://tbbcoa.ch/SOICE_SP para obtener la información más reciente sobre los ingresos reales de nuestros partners.** La IDS se encuentra en tbbcoa.ch/SOICE_SP. Tu divulgación de la IDS debe ser CLARA Y CONSPICUA en todos los materiales creados por el Distribuidor, incluida la publicidad digital, las publicaciones en redes sociales, los materiales de capacitación, los videos y el contenido del sitio web/blog, independientemente de las limitaciones de espacio y teniendo en cuenta las limitaciones de la plataforma. La IDS establece expectativas razonables en relación con la oportunidad de negocio de BODi y el Plan de compensación, así como el cumplimiento de las leyes y normativas de protección al consumidor. No puedes alterar o exagerar verbalmente la IDS de ninguna manera, como, por ejemplo, al añadir texto.

Si tienes alguna duda sobre la propiedad de las declaraciones, representaciones o testimonios en relación con la oportunidad de negocio de BODi o el Plan de compensación, te animamos a que contactes a compliance@bodi.com.

3.8 Puntos de ventas al consumidor

El modelo comercial de BODi se basa en la venta de productos mediante el contacto directo con clientes. Por lo tanto, no puedes vender ni facilitar la venta de productos de BODi en tiendas, puestos, establecimientos de comida, clubes de compras o en cualquier otro espacio comercial o de venta minorista para el público en general. Puedes exhibir y vender productos de BODi en establecimientos que brindan servicios mayormente a una lista privada de clientes. Ejemplos de estos lugares limitados incluyen consultorios médicos, gimnasios y establecimientos de entrenamiento físico privados. Sin embargo, bajo ninguna circunstancia la exhibición o publicada de productos de BODi debe ser visible desde la calle u otro espacio donde esté el público general.

3.9 Ferias de muestras, exposiciones y otros foros de ventas

Los Distribuidores pueden exhibir y/o vender los productos de BODi y la oportunidad de negocio del Distribuidor en las ferias de muestras y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor de eventos, se sugiere que los Distribuidores se comuniquen con el Departamento de Cumplimiento de Normas por escrito para obtener la aprobación de BODi. En todos estos eventos, los Distribuidores deberán comportarse de manera profesional y servicial. BODi debe aprobar previamente todo el material publicitario que desee utilizar el Distribuidor que recibió autorización para exhibirlos en el evento.

Cualquier Distribuidor que desee participar como Distribuidor de BODi en ferias o exposiciones debe representar los productos y servicios de BODi exclusivamente en el evento aprobado, por lo que no puede mercadear ningún otro producto o servicio junto con los productos y servicios de BODi. Todas las solicitudes para participar en futuros eventos deben volverse a enviar al Departamento de Cumplimiento de Normas. Además, BODi se reserva el derecho de rehusar su autorización para participar en cualquier evento que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o de la Oportunidad de negocio del Distribuidor. No se otorgará aprobación para participar en mercados tipo “swap meets”, ventas de garajes, subastas en línea o mercados de pulgas, ya que estos eventos no reflejan la imagen profesional que BODi desea transmitir.

3.10 Información confidencial

Reconoces que BODi te proporcionará información e informes privados y no públicos en relación con tu actividad de ventas, otros distribuidores y clientes de BODi, y el negocio, productos y servicios de BODi (“Información confidencial”). La Información confidencial incluirá, entre otros, informes y compilaciones generados por BODi y puestos a tu disposición, información de contacto y ganancias de otros Distribuidores, información de ventas, previsiones, proyecciones, materiales de marketing y cumplimiento, u otros materiales suministrados o preparados por BODi para tu uso. Reconoces que BODi es el único propietario de toda la Información confidencial que se te proporcione en virtud del presente Acuerdo.

Te comprometes a: (i) no divulgar, presentar, difundir, distribuir, licenciar, vender, usar o dar a conocer de cualquier otro modo, directa o indirectamente, ninguna Información confidencial a ningún tercero o persona o entidad que no esté expresamente autorizada o permitida por BODi para recibir dicha Información confidencial; (ii) hacer todo lo posible para evitar la divulgación de cualquier Información confidencial a terceros y ejercer el máximo grado de cuidado y criterio de acuerdo con todas las obligaciones expresas en virtud del presente documento para evitar lo mismo; y (iii) no usar directa o indirectamente la Información confidencial, excepto para prestar servicios en virtud del presente Acuerdo. No utilizarás directa o indirectamente la Información confidencial en relación con cualquier otro negocio o empresa comercial o con el marketing o la promoción de los productos o servicios de otra compañía. Del mismo modo, no utilizarás directa o indirectamente la Información confidencial para solicitar a otros distribuidores o clientes que se unan a otra compañía o compren productos o servicios de otra compañía.

Tu acceso a los reportes de actividad de línea descendente (genealogía) está protegido por contraseña. Todos los reportes de actividad de línea descendente, y la información contenida en ellos, constituyen Información confidencial que le pertenece a BODi. Los reportes de actividad de línea descendente se proporcionan a los Distribuidores en estricta confidencialidad y con el exclusivo propósito de ayudarlos en su trabajo con sus respectivas organizaciones de línea descendente en el desarrollo de sus negocios de BODi. Tú y BODi acuerdan que, salvo para este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, BODi no te proporcionará los reportes de actividad de línea descendente. A solicitud de BODi, los actuales o ex Distribuidores deberán devolver a la Compañía el original de los reportes de actividad de línea descendente y todas sus copias. Un Distribuidor no podrá, ya sea en su propio nombre o en el de cualquier otra persona, sociedad por partes de interés, asociación, corporación u otra entidad:

- Divulgar, directa o indirectamente, ninguna información incluida en el Informe de actividad de línea descendente a ningún tercero;
- Divulgar, directa o indirectamente, la contraseña u otro código de acceso de su Informe de actividad de línea descendente;

- Utilizar la información para competir con BODi o para cualquier otro propósito que no sea la promoción de su negocio de BODi;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad por partes de interés, asociación o corporación u otra entidad, cualquier información incluida en cualquiera de los Informes de actividad de línea descendente.

Entiendes que tienes la responsabilidad de mantener la protección de tu nombre de usuario y contraseña de tus cuentas de BODi, y si compartes o no proteges de otro modo tu nombre de usuario, contraseña o cualquier otro acceso a tu cuenta de Distribuidor de BODi, a la Oficina del Distribuidor o al servicio BODi Suscripción, serás el único responsable, entre otros posibles daños, de cualquier cargo, actividad o cambios resultantes en tu organización de Distribuidor, informes, rango u otra información financiera.

Tú y BODi reconocen que las restricciones de esta sección son esfuerzos razonables de BODi para proteger y mantener su Información confidencial. Las disposiciones de esta sección continuarán vigentes tras la cancelación del Acuerdo.

3.11 Conflictos de intereses

Las prohibiciones contenidas en esta sección de Conflictos de intereses se aplican durante la vigencia de tu Acuerdo con BODi.

3.11.1 Exclusividad

Como distribuidor de BODi, te comprometes a ayudar a otros en su trayectoria de fitness y salud. Al participar como Distribuidor, no solamente tendrás la posibilidad de participar en la oportunidad de obtener ingresos y otras recompensas, sino que también se te proporcionará Información confidencial. Por lo tanto, durante el plazo de este Acuerdo e independientemente de tu rango vitalicio, no podrás reclutar ni solicitar a otros distribuidores de BODi, clientes preferentes o clientes para ningún otro “negocio de marketing en red” en todos y cualquiera de los mercados en los que BODi realice operaciones comerciales. Según una definición citada por la FTC, tal como se utiliza en estas Políticas y procedimientos, “el marketing en red es cualquier método de marketing que permite a los representantes de ventas independientes reclutar a otros representantes de ventas y obtener comisiones de las ventas de esas personas reclutadas”. A modo de ejemplo, un negocio de marketing en red incluye (a) un negocio (incluido el marketing de afiliación) que paga una bonificación, recompensa, comisión adicional u otra forma de compensación basada en las personas reclutadas, en lugar de pagar solamente por las ventas directas en sí; y (b) una oportunidad de marketing multinivel tradicional que incluye la oportunidad de reclutar y construir una línea descendente o equipo que genere una compensación en línea ascendente a través de múltiples niveles de reclutamiento (un “negocio MLM”).

El término “reclutar” significa el patrocinio, solicitud o inscripción actual, o su intento, o el esfuerzo para influenciar de cualquier modo, directo o indirecto, a algún distribuidor de BODi, cliente preferente o cliente para que se inscriba, adquiera cualesquiera bienes o servicios, o participe de otro modo en otro negocio de marketing en red u oportunidad de ventas directas, lo que en todo momento está expresamente prohibido. Esta prohibición de reclutamiento incluye expresamente recibir cualquier compensación basada en el reclutamiento en lugar de en la venta de productos con otro negocio de marketing en red, como recibir una bonificación, recompensa, comisión adicional u otra forma de compensación en función de las personas reclutadas, en lugar de pagar solamente por las ventas directas de productos.

Si bien la Solicitud del distribuidor que firmaste constituye un contrato vinculante entre BODi y tú, no tienes una relación contractual con ningún otro distribuidor independiente de BODi. No puedes tomar medidas que puedan interferir con las relaciones contractuales de BODi con otros distribuidores independientes de BODi, incluidos, sin limitaciones, (i) cualquier modo de reclutamiento de un distribuidor para que participe en cualquier negocio de marketing en red que no sea BODi, directa o indirectamente, o mediante un tercero; o (ii) la promoción, exhibición o, de algún modo, marketing de cualquier otro negocio de marketing en red, incluidos sus productos o servicios, en cualquier foro de acceso público o de BODi, lo cual incluye el contacto directo con cualquier distribuidor de BODi o cliente. Hacerlo constituye una interferencia tortuosa con las relaciones contractuales de BODi. Cualquier distribuidor que infrinja las restricciones establecidas en esta sección (directamente o a través de otro miembro del hogar de dicho distribuidor, según se establece en la sección 3.11.4 a continuación) estará sujeto a medidas disciplinarias de acuerdo con estas Políticas y procedimientos del distribuidor de BODi, que incluyen, entre otras, la limitación, suspensión y rescisión del centro de negocios del distribuidor; además, BODi podrá entablar procedimientos legales en su contra y demandar indemnización monetaria o medidas cautelares.

Aceptas que cualquier violación de esta sección, incluso cuando dicha violación pueda causar cualquier tipo de interrupción del negocio o interferencia con la integridad de la red BODi y/u otros distribuidores, causará a BODi un daño irreparable para el que no existe un remedio adecuado en la ley, y que dicho daño superará cualquier perjuicio para ti en caso de que se conceda una medida cautelar a la Compañía. Por lo tanto, BODi tendrá derecho a una compensación equitativa inmediata y permanente para evitar nuevas violaciones de esta política (incluyendo, entre otros, la suspensión o rescisión inmediata de tu centro de negocios del distribuidor).

3.11.2 Participación en otras oportunidades de negocio MLM

Los nuevos distribuidores que se unan a BODi y los distribuidores que se hayan inscrito a BODi con el único fin de obtener el precio preferente tienen libertad de participar en otras oportunidades de negocio MLM, siempre y cuando su participación en dicho negocio MLM no incluya ningún intento de solicitar a cualquier distribuidor o cliente de BODi, según lo establecido anteriormente en la sección 3.11.1. Los Distribuidores que se hayan asociado a BODi con el fin de obtener ingresos y que estén desarrollando un equipo, ya sea de Distribuidores patrocinados personalmente y Distribuidores de línea descendente o de clientes, y que estén recibiendo Información confidencial, así como acceso a los clientes potenciales y clientes de la Compañía, todo lo cual debe protegerse cuidadosamente. Con el fin de mantener el crecimiento continuo de la red de Distribuidores y proteger la Información confidencial de BODi, debemos equilibrar la oportunidad que ofrecemos a nuestros Distribuidores con las siguientes limitaciones relacionadas con la participación de un Distribuidor en otro negocio MLM:

- Cualquier distribuidor que mantenga exclusividad con BODi, es decir, que no se inscriba como distribuidor o representante de cualquier otro negocio MLM, tendrá acceso a una variedad de beneficios exclusivos, incluida la elegibilidad para recibir distribuidores potenciales (según se define en el Plan de compensación), la elegibilidad para participar en eventos especiales tales como la Conferencia de Liderazgo anual y la oportunidad de ganar reconocimientos especiales a través de diferentes promociones ofrecidas durante el año. Solo los distribuidores que mantengan exclusividad con BODi según lo establecido anteriormente tendrán acceso a estos beneficios exclusivos.
- Los distribuidores que mantengan un rango vitalicio Diamante o inferior pueden participar como distribuidores en otro negocio MLM, siempre y cuando acaten las otras restricciones establecidas en la sección 3.11 de Conflictos de intereses. Los distribuidores de rango vitalicio Diamante Estrella o superior no pueden participar como distribuidores en el negocio MLM, independientemente de la categoría de productos o servicios que otro negocio MLM ofrezca.
- Independientemente del rango vitalicio del distribuidor según se describe en nuestro Plan de compensación, este puede participar en otro negocio MLM exclusivamente como cliente (incluso como “cliente preferente” o “cliente con descuento”), siempre y cuando compre solo productos o servicios de otro negocio MLM y de ningún modo reciba compensación alguna a partir de la venta, el reclutamiento o cualquier otro tipo de participación como distribuidor (lo que incluye pagos, productos gratis, premios, viajes, obsequios u otros beneficios, incluso si se obsequia o dona dicha compensación). Recibir este tipo de compensación se considerará un acto de distribución con otro negocio MLM.

Aceptas que cualquier violación de esta sección, incluso cuando dicha violación pueda causar cualquier tipo de interrupción del negocio o interferencia con la integridad de la red BODi y/u otros distribuidores, causará a BODi un daño irreparable para el que no existe un remedio adecuado en la ley, y que dicho daño superará cualquier perjuicio para ti en caso de que se conceda una medida cautelar a la Compañía. Por lo tanto, BODi tendrá derecho a una compensación equitativa inmediata y permanente para evitar nuevas violaciones de esta política (incluyendo, entre otros, la suspensión o rescisión inmediata de tu centro de negocios del distribuidor).

3.11.3 Participación en otras oportunidades de negocio

Como contratistas independientes con intereses independientes, los distribuidores pueden involucrarse en otros intereses y oportunidades comerciales siempre y cuando cumplan con los términos y las restricciones provistas en estas Políticas y procedimientos, que incluyen, entre otros, las limitaciones específicas provistas en esta sección de Conflictos de intereses. Un Distribuidor puede participar únicamente para vender productos para otro negocio de marketing en red sujeto (a) al no reclutamiento de acuerdo con la sección 3.11.1 anterior; (b) a las disposiciones de la sección 3.11.2 anterior si el otro negocio de marketing en red es también un negocio MLM; y (c) a las demás disposiciones previstas en estas Políticas y procedimientos.

Si un distribuidor participa en otra oportunidad de negocio que incluya productos o servicios relacionados con fitness, nutrición, suplementos o cualquier otro producto o servicio que compita con una oferta actual de BODi, no podrá promocionar, anunciar, vender o intentar vender ninguno de esos productos de la competencia utilizando ningún sitio web o plataforma de la marca BODi o del distribuidor, ni ningún otro sitio web o plataforma de redes sociales que utilice principalmente para promocionar su negocio de BODi (como una página o grupo del equipo del distribuidor). Todo programa, producto o servicio dentro de la misma categoría genérica de los productos y servicios de BODi es considerado competencia, independientemente de las diferencias en el costo, la calidad o el contenido de ingredientes.

Además de las restricciones anteriores, los distribuidores no pueden exhibir materiales de promoción, productos o servicios de BODi junto con ningún otro material de promoción, producto o servicio de modo que pueda, de alguna manera, confundir o hacer creer a un cliente potencial, distribuidor o miembro del público que existe alguna relación entre los productos o servicios de BODi y los de la competencia. Los distribuidores no deben promocionar, ofrecer ni vender la oportunidad de negocio del distribuidor, los productos de BODi o los servicios de BODi a clientes o distribuidores existentes o potenciales, o al público junto con cualquier programa, oportunidad,

producto o servicio que no sea de BODi. Los distribuidores no deben ofrecer ninguna oportunidad de negocio del distribuidor, productos o servicios que no sean de BODi en ninguna reunión, seminario o convención relacionada con BODi, ni inmediatamente después de finalizado dicho evento.

Finalmente, de ningún modo los distribuidores pueden (a) “agrupar” o combinar ningún producto o servicio que no sea de BODi en un paquete para vender o publicitar junto con productos o servicios de productos de BODi; ni (b) ofrecer o exigir ningún producto o servicio que no sea de BODi como incentivo o requisito para reclutar a distribuidores potenciales, o para brindar apoyo o capacitación a distribuidores existentes.

Los distribuidores que infrinjan estas políticas pueden sufrir la suspensión y/o la rescisión de su cuenta de distribuidor de BODi.

3.11.4 Violación de políticas por los miembros del hogar del distribuidor

De conformidad con la sección 3.22 (Acciones de los miembros del hogar o personas afiliadas), los distribuidores de BODi que compartan su hogar con familiares u otras personas que participan en otros negocios de marketing en red serán responsables de las actividades de esas personas en los casos de que estas infrinjan las Políticas y procedimientos del distribuidor de BODi, incluyendo las disposiciones provistas en la sección 3.10. Las medidas disciplinarias resultantes pueden incluir la suspensión y/o la rescisión del centro de negocios del distribuidor.

3.12 Patrocinio cruzado

Nunca debes robar un Distribuidor de otro Distribuidor. Esta práctica, también conocida como “patrocinio cruzado”, es cualquier esfuerzo para inscribir a un Distribuidor existente o a alguien que fue Distribuidor en el pasado, a quien tú no patrocinaste personalmente durante los últimos de seis (6) meses naturales. En aras de esta política, tampoco debes intentar eludir esta política por otros medios (por ejemplo, al utilizar el nombre de un cónyuge o al formar una entidad mediante la cual operas tu negocio). Esta política no prohibirá la transferencia de un negocio de BODi de acuerdo con lo establecido en la sección 3.24.

En caso de que se descubra algún caso de patrocinio cruzado, deberás informarlo de inmediato a la Compañía. BODi podría tomar medidas disciplinarias contra el Distribuidor que cambió de organización y/o contra aquellos Distribuidores que alentaron el patrocinio cruzado o participaron en él. Igualmente, BODi puede trasladar toda o parte de la línea descendente del Distribuidor transgresor a su organización de línea descendente original si la Compañía considera que sería justo y viable. Sin embargo, BODi no tiene obligación alguna de trasladar la organización de línea descendente de un Distribuidor con patrocinio cruzado, quedando a exclusivo criterio de BODi la disposición final de la organización. Renuncias a todas las reclamaciones y causas de acción en contra de BODi que surjan de o se relacionen con la disposición de la Compañía con respecto a la organización de línea descendente del Distribuidor con patrocinio cruzado.

3.13 Errores de compensación y genealogía

Si tienes preguntas o crees que se ha cometido algún error con respecto a tus comisiones, bonificaciones, genealogía, colocación, reportes de actividad de línea descendente o cargos, debes notificarlo por escrito a BODi en un período de seis (6) meses a partir de la fecha en la que ocurrió el supuesto error. **LOS DISTRIBUIDORES DE BODi RENUNCIAN EXPRESAMENTE A RECLAMAR CUALQUIER ERROR, OMISIÓN O PROBLEMA DE COMISIÓN Y/O GENEALOGÍA NO COMUNICADO A BODi EN UN PLAZO DE 6 MESES.**

3.14 Aprobación o respaldo gubernamental

Ningún funcionario o agencia de regulación federal o estatal tiene permitido aprobar o respaldar compañías o programas de venta directa o marketing en red de ningún tipo. Por lo tanto, nunca debes representar o implicar que BODi o el Plan de compensación ha recibido la “aprobación”, el “respaldo” o, de algún otro modo, la autorización por parte de alguna agencia gubernamental.

3.15 Estado de contratista independiente

Tú eres un contratista independiente, no un empleado, de BODi, por lo que no se te tratará como empleado para fines de impuestos federales o estatales, beneficios o por algún otro motivo. Eres responsable de pagar impuestos locales, estatales, provinciales y federales por todas las compensaciones que recibas. BODi no retendrá ningún impuesto de tus ganancias, a menos que la ley así nos lo exija. No tienes autoridad (expresa o implícita) para vincular a la Compañía a ninguna obligación.

3.16 Impuestos sobre ingresos

Eres responsable de pagar impuestos locales, estatales, provinciales y federales por todos los ingresos que obtengas como Distribuidor independiente de BODi. Si tu negocio está exento de impuestos, debes proporcionarle a BODi tu número de identificación fiscal federal. Cada año, BODi proporcionará una declaración de ganancias mediante el formulario 1099 MISC (Compensación para trabajadores independientes) del IRS (o cualquier otro formulario actualizado que se exija) a cada persona o entidad estadounidense que: 1) haya obtenido ganancias por \$600 o más en el año natural anterior; o 2) haya hecho compras durante el año natural anterior superiores a \$5,000, o de algún otro modo, según se exija, de conformidad con otra ley, norma o regulación aplicable. BODi no retendrá ningún tipo de impuestos, ya que eres un contratista independiente.

3.17 Seguro

Es posible que desees contar con una cobertura de seguro para tu negocio. La póliza del seguro de tu vivienda no cubre daños relacionados con el negocio, ni el robo o daño del inventario o del equipo del negocio. Comunícate con tu agente de seguros para asegurar la protección de tu propiedad comercial. Por lo general, esto se consigue con una simple cláusula adicional de cobertura para “finés profesionales” que se agrega a tu póliza del seguro de vivienda actual, aunque en ningún momento BODi puede brindar asesoría en asuntos de seguro o de otra naturaleza financiera a los Distribuidores, ya que las circunstancias de cada Distribuidor son únicas como resultado de ser un contratista independiente.

3.18 Marketing internacional

Debido a aspectos legales y fiscales críticos, BODi debe limitar la publicidad y venta de productos y servicios de BODi, así como la presentación del negocio de BODi, a clientes y Distribuidores potenciales dentro de los Estados Unidos y sus territorios, Canadá y aquellos otros países en los que la Compañía haya anunciado oficialmente que se puede operar un negocio de marketing en red. Puedes vender productos de BODi o materiales de ventas únicamente en el país donde mantienes tu residencia legal. Además, no puedes involucrarte en ninguna actividad de ventas o de desarrollo comercial en ningún país donde BODi no haya anunciado oficialmente que se puede operar un negocio.

3.19 Carga del inventario

Nunca debes comprar más productos de los que razonablemente puedes utilizar o vender en un mes, y no debes influenciar ni intentar influenciar a ningún otro Distribuidor para que compre más productos de los que razonablemente puede utilizar o vender en un mes. BODi se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de cancelar, limitar o modificar cualquier pedido que considere una infracción a esta política.

3.20 Cumplimiento de leyes y ordenanzas

Debes acatar todas las leyes y ordenanzas correspondientes a tu negocio. Por ejemplo, muchas ciudades exigen que obtengas una licencia para operar un negocio dentro de los límites de la ciudad. Si un funcionario de la ciudad o del condado te indica que tu negocio debe cumplir con una ordenanza, debes colaborar amablemente y enviar de inmediato una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi (compliance@bodi.com). Es posible que la ordenanza incluya excepciones que apliquen a los Distribuidores independientes de BODi.

Nunca debes pagar, ofrecer ni prometer pagar o, directa o indirectamente, autorizar un pago en forma de dinero, obsequio o cualquier otro bien de valor a un funcionario público, oficial o empleado de gobierno de cualquier nivel, o a un funcionario o empleado de una entidad controlada de alguna manera por un gobierno, una organización internacional pública, una persona que trabaja para algún gobierno o en nombre de este o de una organización internacional pública, un candidato para un puesto político, un partido político o funcionario de un partido, con el fin de ejercer influencia sobre un acto o decisión de dicho funcionario, o para obtener o retener el negocio.

3.21 No más de un negocio de BODi por Distribuidor

Puedes operar o tener participación accionaria, legal o equitativa, en un solo negocio único de BODi, a excepción de lo que se permite expresamente en la sección 3.5.2. Para fines de clarificación, excepto según se permite arriba, ninguna persona puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio único de BODi. Por ejemplo, no puedes ser dueño de un negocio de BODi por tu cuenta mientras tienes participación accionaria en una entidad comercial que opera o es propietaria de un negocio de BODi.

3.22 Acciones de los miembros del hogar o personas afiliadas

Si una persona que vive en tu hogar se involucra en una actividad que pueda infringir alguna cláusula del Acuerdo, se considerará que tal actividad constituye una infracción de tu parte, y BODi se reserva el derecho de aplicar medidas disciplinarias en tu contra, de conformidad con estas Políticas y procedimientos. De modo similar, si una persona vinculada de cualquier manera a una corporación, asociación, fideicomiso u otra entidad (colectivamente, “persona afiliada”) infringe el Acuerdo, tal acción constituirá una infracción perpetrada por la entidad y por cada uno de sus propietarios, accionistas, miembros o personal administrativo, y BODi se reserva el derecho de tomar medidas disciplinarias en contra de la entidad y de todas las personas que son propietarias, operan o administran la entidad o el negocio de BODi.

3.23 Solicitudes de registros

Toda solicitud de copias impresas de facturas, solicitudes, Informes de actividad de línea descendente o de cualquier otra documentación incurre en un cargo de \$1.00 por cada página de cada copia con un cargo mínimo de \$10.00, el cual se debe pagar por adelantado.

3.24 Venta, transferencia o cesión de un negocio de BODi

Si deseas vender, ceder o, de algún otro modo, ejecutar una transferencia no testamentaria de tu negocio de BODi, debes seguir estos procedimientos (las políticas de sucesión de BODi aplican a las transferencias testamentarias según se detalla en la sección 3.25):

- Antes de vender tu negocio, debes notificar al Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi tu intención de vender el negocio de BODi y debes recibir la previa autorización por escrito de la Compañía. Puedes comunicarte con el Departamento de Cumplimiento de Normas por correo electrónico a compliance@bodi.com.
- Debes estar al corriente con tus obligaciones, haber pagado todas las deudas, obligaciones y cargos, y no haber incurrido en infracciones de ninguno de los términos de las Políticas y procedimientos del Distribuidor de BODi durante los seis (6) meses naturales anteriores a la fecha en la que solicites la aprobación de la transferencia.
- El receptor no debe haber sido un Distribuidor independiente de BODi en ningún momento en el pasado, ni tampoco debe haber sido el dueño, ejecutivo, operador o representante de una entidad propietaria de un centro de negocios del Distribuidor de BODi en algún momento en el pasado.
- El receptor debe demostrar a BODi que tiene el conocimiento y las habilidades necesarias para sostener y entrenar la organización que está adquiriendo.
- Siempre que la solicitud de transferencia sea aprobada por BODi, por un período de treinta (30) días a partir del término de la transferencia, los Distribuidores patrocinados personalmente del CBC transferido pueden, por cualquier razón, solicitar a través del Departamento de Cumplimiento de Normas que su patrocinio sea consolidado al siguiente líder Diamante Estrella de remuneración en su genealogía directa de línea ascendente.
- Una vez que la transferencia se haya aprobado, el receptor y el nuevo Distribuidor deben ejecutar las solicitudes y acuerdos correspondientes, enviar la documentación a BODi, y pagar todos los cargos correspondientes.
- La solicitud de transferencia debe tener tu firma y la del Distribuidor receptor del CBC, y debe especificar la colocación y retención actual del CBC dentro de la genealogía. Una vez completada la transferencia, la posición del CBC se considerará definitiva y no estará sujeta a ningún otro movimiento, con excepción de lo establecido en los términos de esta sección (3.24).
- Si has calificado y operas múltiples CBC, no puedes transferir un centro de negocios individual; si transfieres un negocio, debes incluir todos los centros de negocios en la transacción.
- Los CBC existentes no pueden transferirse a Distribuidores con un rango vitalicio de Diamante Dos Estrellas o superior a modo de establecer un nuevo CBC.
- Los puntos Elite ganados por el Distribuidor cedente durante el año natural en el que ocurre la transferencia no se transferirán con el negocio, a menos que la transferencia se haya completado antes del 1 de julio de ese año natural.

BODi se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier solicitud de transferencia a su exclusivo y absoluto criterio.

3.25 División de un negocio de BODi

A veces, los Distribuidores de BODi operan sus negocios de BODi por medio de asociaciones conyugales, asociaciones regulares, corporaciones o fideicomisos. En estados de propiedad mancomunada, el cónyuge del Distribuidor podría tener un interés legal en el negocio del Distribuidor. Si te divorcias, tu negocio de BODi es propiedad de la entidad que está en disolución o reorganización, o si vives en un estado de propiedad mancomunada y tu cónyuge tiene un interés en tu negocio de BODi, durante el proceso de divorcio, disolución o reorganización, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes puede, con el consentimiento por escrito de la otra, operar el negocio de BODi de acuerdo con una cesión por escrito (cuya copia debe entregarse a la Compañía) en la cual el cónyuge, accionista, socio o fideicomisario cedente autoriza a BODi a operar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista, socio o fideicomisario no cedente; o
- Las partes pueden continuar operando el negocio de BODi en conjunto de manera habitual, con lo cual toda compensación que BODi pague será abonada de acuerdo con el statu quo que existía antes de la presentación del divorcio o de los procedimientos de disolución. Este procedimiento es el predeterminado en el caso de que las partes no acepten el formato estipulado anteriormente.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de línea descendente de los cónyuges en proceso de divorcio o una entidad comercial en disolución. De modo similar, bajo ninguna circunstancia BODi dividirá los pagos por comisiones y bonificaciones entre los cónyuges en proceso de divorcio o entre los miembros de una entidad en disolución. BODi reconocerá una sola organización de línea descendente y emitirá un solo pago por comisión por negocio de BODi y por ciclo de comisión. Los pagos por comisiones siempre serán pagaderos a la misma persona o entidad, a menos que, de algún otro modo, esto cambie de acuerdo con esta sección 3.25. Si las partes en proceso de divorcio o disolución no pueden resolver una disputa relacionada con el destino de las comisiones o de la titularidad del negocio, se cancelará involuntariamente el CBC.

Si un excónyuge ha cedido completamente todos sus derechos en su negocio original de BODi, queda libre inmediatamente para inscribirse bajo otro patrocinador de su elección, sin que sea necesario cumplir con el requisito del período de espera establecido en la sección 3.6.3. En tal caso, sin embargo, el excónyuge no tendrá ningún derecho en relación con ningún Distribuidor de su exorganización ni con ningún cliente minorista previo. Él o ella debe desarrollar el nuevo negocio de modo similar a como lo haría cualquier otro nuevo Distribuidor. En casos de disoluciones de entidades comerciales, un antiguo socio, miembro, accionista u otro afiliado de la entidad comercial que pierda su participación en el negocio de BODi debe esperar tres (3) meses, según se estipula en la sección 3.6.3, antes de volver a inscribirse como Distribuidor.

3.26 Sucesión

En el caso de tu fallecimiento o discapacidad, se puede transferir tu negocio a tus herederos, aun si dichos sucesores ya son Distribuidores de BODi. Por consiguiente, debes consultar con un abogado para que te asesore en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Siempre que un negocio de BODi se transfiera por medio de un testamento u otro procedimiento testamentario, el beneficiario adquiere el derecho de cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de marketing del Distribuidor fallecido, siempre que se reúnan las siguientes condiciones:

3.26.1 Transferencia en caso de fallecimiento de un Distribuidor

Con el fin de efectuar una transferencia testamentaria de un negocio de BODi, el sucesor debe proporcionar a BODi lo siguiente: (1) un certificado de defunción original; (2) documentos testamentarios del albacea de la sucesión que estipulen la disposición adecuada del negocio por parte de BODi; y (3) un Acuerdo del Distribuidor debidamente completado y firmado por el sucesor. Si el sucesor es actualmente un Distribuidor de BODi, se hará una excepción y se le permitirá al Distribuidor sucesor operar dos CBC por separado.

3.26.2 Transferencia en caso de discapacidad de un Distribuidor

Para transferir un negocio de BODi por discapacidad, el sucesor debe proporcionar a BODi lo siguiente: (1) una copia notariada de su designación como fideicomisario; (2) una copia del documento del fideicomiso u otro instrumento por el cual se establezca el derecho del fideicomisario de administrar el negocio de BODi; y (3) un Acuerdo del Distribuidor debidamente completado y firmado por el fideicomisario.

3.26.3 Procedimientos

En todos los casos de sucesiones:

- El sucesor o fideicomisario debe celebrar un Acuerdo del Distribuidor;
- El sucesor o fideicomisario debe cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- El negocio del sucesor debe reunir todos los requisitos correspondientes al estado que tenía el Distribuidor fallecido;
- Los legatarios recibirán un solo pago conjunto de todos los pagos por bonificaciones y comisiones de un negocio de BODi transferido de conformidad con esta sección. Los legatarios deberán proporcionar a BODi el nombre de un fideicomisario autorizado y una dirección legal donde se enviarán todos los pagos por bonificaciones y comisiones; y

- Si el negocio se transfiere a legatarios conjuntos, estos deben crear una entidad comercial y obtener un número de identificación fiscal federal, o designar a un único receptor en un período de sesenta (60) días después de la fecha de fallecimiento del Distribuidor.

SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

4.1 Cambio de dirección o teléfono

A fin de garantizar la entrega puntual de productos, materiales de apoyo y pagos por comisiones, es extremadamente importante que los registros de BODi estén actualizados. Es obligatorio proporcionar la dirección postal para los envíos, dado que UPS no hace entregas en casillas postales. Si tienes planes de mudarte, debes proporcionar tu nueva dirección y número telefónico al Departamento de Servicio a Distribuidores de BODi. Para garantizar la entrega correcta, debes notificar a BODi dos semanas por adelantado de todo cambio.

4.2 Desarrollo continuo

4.2.1 Apoyo

Se anima a los Distribuidores de BODi a mantener un apoyo y una comunicación continuos con sus Distribuidores patrocinados personalmente en su organización de línea descendente. Ejemplos de ello pueden ser boletines para el equipo, llamadas con el equipo, correspondencia escrita, reuniones en persona o ZOOM, llamadas telefónicas individuales y correos electrónicos, así como asistir a cualquier evento de BODi con tu Distribuidor patrocinado personalmente en el que se imparta capacitación, como, por ejemplo, durante un Super Weekend o Summit.

4.2.2 Capacitación

Igualmente, se anima a los Distribuidores de BODi a motivar y capacitar a los Distribuidores de BODi nuevos en el conocimiento de los productos de BODi, las técnicas efectivas de ventas, el Plan de compensación del Distribuidor de BODi, y el cumplimiento con estas Políticas y procedimientos. A medida que los Distribuidores ascienden en los diferentes niveles de liderazgo, van ganando experiencia en las técnicas de ventas, el conocimiento de los productos y su comprensión del programa de BODi. Compartir estos conocimientos con los Distribuidores que tienen menos experiencia es una parte importante de ser líder y mentor como Distribuidor veterano.

4.2.3 Capacitación en las Políticas

Es responsabilidad de cada Distribuidor de BODi leer, entender, cumplir y conocer la versión más actualizada de estas Políticas y procedimientos, así como manejar su negocio conforme a ellas. Al inscribir a un nuevo Distribuidor de BODi, es responsabilidad del Distribuidor patrocinador asegurarse de que el solicitante reciba o tenga acceso en línea a la versión más actualizada de estas Políticas y procedimientos y al Plan de compensación de BODi, que siempre se facilitará en la Oficina del Distribuidor y en la página web de BODi (www.teambeachbody.com/Coach) antes de que firme el Acuerdo de Distribuidor de BODi.

4.2.4 Responsabilidades continuas de ventas

Independientemente de tu nivel de logro, tienes la obligación permanente de continuar promocionando las ventas de forma personal a través de la generación de nuevos clientes y de la prestación de servicios a los clientes existentes.

4.3 Acuerdo de no descrédito

BODi desea brindar a sus Distribuidores independientes los mejores productos, servicios y plan de compensación de la industria. Por ello, valoramos tus críticas y comentarios constructivos. Todos los comentarios de esa índole deberán enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi (compliance@bodi.com). Recuerda que para poder ofrecerte el mejor servicio, necesitamos escuchar tus opiniones. Si bien BODi acepta las opiniones constructivas, los comentarios y observaciones negativas que los Distribuidores publiquen en foros (en línea, escritos o en persona) acerca de la Compañía, su plan de compensación u otros Distribuidores no tienen otro resultado que el de empañar el entusiasmo de otros Distribuidores de BODi. Por este motivo, y como ejemplo a seguir para tu línea descendente, no debes desacreditar, degradar ni hacer observaciones negativas acerca de BODi, otros Distribuidores de BODi, los productos de BODi, el Plan de compensación del Distribuidor de BODi, o los directores, ejecutivos o empleados de BODi.

4.4 Denuncia de violación de políticas o actividades fraudulentas

Si ves a otro Distribuidor cometiendo una infracción de una política, debes informar la infracción directamente al Departamento de Cumplimiento de Normas de BODi. El informe debe incluir los detalles de los incidentes, tales como fechas, número de instancias ocurridas, personas involucradas y toda documentación probatoria. Debes enviar los correos electrónicos a compliance@bodi.com.

4.5 Programas de clientes potenciales para Distribuidores

Cuando un Distribuidor o cliente preferente se inscribe sin patrocinador, se le asigna a un patrocinador calificado como cliente potencial del Distribuidor.

Calificaciones para recibir clientes potenciales de Distribuidores

- Debes haber tenido un rango de remuneración Diamante 1 Estrella o superior por al menos una semana hábil del mes anterior;
- Debes haber logrado el Success Club 10 en el mes anterior;
- Debes tener una suscripción activa de BODi;
- No debes estar en mora con el pago de ninguna cuota de servicios de negocio ni haber incurrido en infracciones sustanciales de ninguna de las Políticas y procedimientos de la Compañía durante el período de seis (6) meses antes de la asignación de un cliente potencial.
- Debes cumplir con todos los requisitos de ventas potenciales, según se establece en la sección 4.5 anterior.

4.6 Protección de datos

Varios países en todo el mundo cuentan con leyes que rigen la protección de la información personal de los individuos (como su nombre, información de contacto, etc.). A estas leyes, incluido el Reglamento General de Protección de Datos para la información personal de los individuos en la Unión Europea, se las conoce como leyes de protección de datos. Debes garantizar que la recopilación y el uso que haces de la información personal de los Distribuidores de BODi, clientes y terceros cumple con las leyes de protección de datos aplicables a tu negocio, y buscar asesoría legal en caso de tener dudas respecto a tus responsabilidades, que pueden incluir:

- Registrar tu negocio ante las autoridades pertinentes de protección de datos de tu país;
- contar con un Aviso de privacidad que cumpla en todo momento con los requisitos de las leyes de protección de datos vigentes, y facilitar este Aviso de privacidad a todos los individuos de quienes recopilas información personal;
- garantizar que recopilas y usas la información personal con transparencia, imparcialidad y honestidad;
- asegurar que la información personal que recopilas se utiliza solo para fines legítimos, explícitos y específicos, y que no utilizas la información personal recopilada en una forma incompatible con tales fines;
- garantizar que recopilas y utilizas solo la información personal mínima necesaria para los fines expresados;
- asegurar que la información personal que recopilas es precisa y está actualizada;
- garantizar que la información personal que recopilas es confidencial y está segura en todo momento;
- asegurar que no mantienes la información personal que recopilas por más tiempo del necesario para los fines para los cuales se recopiló en primer lugar.

4.6.1 Uso de la información personal para marketing

Existen normas específicas que aplican a la recopilación y el uso de información personal para actividades relacionadas con el marketing, incluido el requisito potencial de obtener el consentimiento del individuo antes de enviarle material de marketing, y la necesidad de permitirles a los individuos darse de baja de los mensajes de marketing en cualquier momento. Consulta la sección 3.2 para más información.

4.6.2 Derechos de protección de datos de los individuos

Las leyes de protección de datos suelen otorgarles a los individuos derechos sobre sus datos. Esto puede incluir el derecho al acceso a la información que posees y que les concierne, el derecho a solicitar la corrección de la información que posees y que les concierne, y el derecho a solicitar la eliminación de la información que posees y que les concierne, entre otros. En los casos en que existen tales derechos, debes garantizar que permites que los individuos ejerzan sus derechos (previa solicitud) y que los ayudas a ejercerlos.

4.6.3 Datos sensibles

Ten en cuenta que algunos países consideran que los datos relacionados con el fitness y la salud son datos “sensibles” o “especiales”, y pueden tener requisitos más estrictos con respecto a la recopilación y el uso de estos datos (por ejemplo, el requisito de obtener un consentimiento explícito o de aplicar protecciones de seguridad más estrictas a esta información). Es tu responsabilidad investigar lo anterior y tomar las medidas necesarias para cumplir con cualquiera de los requisitos de las leyes de protección de datos vigentes, según corresponda.

4.6.4 Transferencias de datos

Algunos países pueden tener leyes que prohíben la transferencia de información personal a destinatarios en otros países; por ejemplo, suele estar prohibido transferir información personal recopilada en la Unión Europea a territorios fuera de esta, a menos que hayas implementado una solución legal de transferencia de datos. Sin embargo, si deseas enviar o transferir cualquier información personal fuera de tu país, es tu responsabilidad investigar tales requisitos y tomar las medidas necesarias para cumplir con cualquiera de los requisitos vigentes para la protección de datos, según corresponda.

Cualquier información personal de otro individuo que recibas de parte de BODi, incluso si la recibes desde otro país, es información que se te brinda conforme a una solución legal de transferencia de datos.

4.6.5 Responsable de la información personal

Al ser el propietario de un negocio y decidir de forma independiente cómo recopilas, almacenas, utilizas y administras los datos personales pertenecientes a los residentes de la Unión Europea (incluido el Reino Unido), reconoces y aceptas que eres el “Responsable” de la información personal que recopilas, según lo estipulado en el Artículo 4(7) del RGPD. Esto significa que eres responsable de cumplir con el RGPD como Responsable independiente de la información personal, lo que incluye, entre otros, el procesamiento de los datos personales de forma legal y el aseguramiento de los datos personales mediante las medidas técnicas y organizacionales adecuadas.

4.7 Indemnización del Distribuidor

BODi se compromete a indemnizarte por todas las reclamaciones, demandas, acciones, pleitos, daños, responsabilidades, pérdidas, conciliaciones, juicios, costos y gastos, incluidos entre otros los honorarios y costos razonables de abogados (colectivamente, “Reclamaciones”), en los que realmente incurras como resultado directo de una reclamación de un tercero por supuestos actos realizados directamente por BODi por (1) cualquier incumplimiento de cualquier declaración o garantía de BODi contenida en el presente Acuerdo; (2) cualquier incumplimiento o infracción de cualquier pacto u otra obligación o deber de BODi en virtud del presente Acuerdo o de la legislación aplicable; y (3) cualquier Reclamación de terceros que alegue una acción u omisión directa de BODi. Queda expresamente entendido y acordado que, como condición para esta indemnización, (a) deberás notificar a BODi mediante el envío de una notificación por escrito de dicha reclamación a compliance@bodi.com en un plazo de 90 días desde el descubrimiento de la reclamación; y (b) BODi controlará exclusivamente la defensa y cualquier resolución de dichas reclamaciones (incluyendo cualquier conciliación o negociación en relación con dichas reclamaciones); siempre y cuando puedas contratar tu propia representación en relación con la defensa de dichas reclamaciones a tu propio cargo.

SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTAS

5.1 Pago con tarjeta de crédito para la venta de productos

Debes utilizar solo tu propia tarjeta de crédito, tarjeta de débito u otra cuenta para pagar por tus productos y cuotas de servicio, y no puedes utilizar ninguna de tus cuentas para pagar por los productos o cuotas de ningún otro Distribuidor o cliente. La única excepción es que puedes utilizar tu cuenta para pagar por los productos o cuotas de dos familiares inmediatos (o sea, madre, padre, cónyuge o hijo mayor de 18 años de edad). Además, si deseas comprar un producto o cubrir las cuotas de servicio de un familiar inmediato, debes notificárselo al Departamento de Cumplimiento de Normas al enviar la información por correo electrónico a compliance@bodi.com. Tu correo electrónico debe incluir el nombre y la ID del Distribuidor, o el número de cuenta de cliente del familiar cuyos productos comprarás o cuyas cuotas pagarás, así como tu parentesco con la persona.

5.2 Pautas de promoción y precios de los productos

Los Distribuidores no pueden vender productos de BODi a un precio menor que los que figuran en la lista de precios de BODi, ni pueden ofrecer incentivos adicionales que BODi no ofrece, entre otros el envío gratis o con un cargo menor, paquetes, cupones, códigos de promoción o cualquier otro incentivo similar, en la venta de los productos de BODi. Además, la oferta de regalos como herramienta promocional solo se permite si el regalo es un producto o servicio que (a) se ofrece por un tiempo limitado de 30 días o menos; (b) tiene

un valor de venta sugerido de \$100.00 o menos si el regalo ofrecido no es un producto de la marca BODi; (c) se ofrece para todas las nuevas inscripciones y/o compras al Distribuidor de cualquier producto para nuevos clientes; y (d) solo se ofrece un regalo por semana.

Si se entrega una tarjeta de regalo como incentivo, debe ser una tarjeta de regalo o certificado para un minorista específico, no una tarjeta de crédito de un banco o compañía, ya que eso equivale a dinero, lo cual no está permitido. Sin embargo, en ningún momento se puede ofrecer o hacer pagos en dinero directamente, como un reembolso o a través de un tercero en relación con algún reclutamiento, inscripción o actividad comercial, excepto si, de algún otro modo, el Plan de compensación de BODi lo estipula.

La única excepción permisible al valor en dólares estipulado anteriormente es el regalo de productos básicos de BODi (que tenga un precio al consumidor razonable). El sorteo de cualquier producto de BODi está limitado a un sorteo por Distribuidor y por mes. Los regalos no pueden ofrecerse a fin de formar un nuevo producto o paquete de descuento (es decir, todos los regalos gratis por tiempo limitado se deben ofrecer independientemente de cualquier otro producto de BODi). Los Distribuidores no pueden ofrecer inscripción “gratis” o una reducción en los cargos estándar de inscripción como incentivo para los Distribuidores nuevos mediante el reembolso de una parte o de todo el costo del cargo de inscripción original del Distribuidor nuevo.

Los Distribuidores que organicen un grupo reto centrado en temas de fitness o nutrición pueden ofrecer premios a sus participantes. Los premios ofrecidos deben ser acordes a los precios establecidos anteriormente. Si se ofrece dinero en efectivo como premio a los participantes ganadores, el Distribuidor anfitrión no puede ofrecer premios en efectivo que superen un valor combinado de \$250 para todos los individuos que participen en el grupo.

5.2.1 Fondos de bonificaciones e incentivos

Los Distribuidores pueden ofrecer incentivos a sus equipos; sin embargo, tienen prohibido ofrecer incentivos de dinero en efectivo de cualquier cantidad, en particular si están relacionados directamente con cualquier actividad de reclutamiento. Cuando un Distribuidor ofrece un incentivo no monetario a su equipo, debe publicar pautas claras a su equipo que expliquen las calificaciones necesarias para ser elegible para el incentivo. Como se estipuló anteriormente, los incentivos deben basarse en logros y nunca deben basarse o enfocarse en reclutamiento o inscripción con determinado Distribuidor, o como una “bonificación de suscripción” o beneficio del equipo. Los Distribuidores que deseen ofrecer a sus equipos la oportunidad de participar en un fondo de bonificación (independiente de cualquier bonificación pagada por BODi, según se describe en el Plan de compensación de BODi) deben revisar la oferta que desean hacer con el Departamento de Cumplimiento de Normas para aprobación. Participar en un reto de negocio operado por un Distribuidor independiente de BODi donde existe un fondo de bonificaciones debe ser completamente voluntario. El fondo de bonificaciones no debe tener un valor combinado mayor de \$5,000, y todo dinero pagado por los Distribuidores independientes de BODi participantes debe ser pagado a todos los Distribuidores participantes al final de la promoción, sin que el Distribuidor patrocinador retenga dinero.

5.2.2 Programas de reconocimiento creados por un Distribuidor

Un Distribuidor independiente de BODi puede crear un programa de reconocimiento propio con el fin de reconocer la actividad de su equipo en relación con ganancias, logros de ventas y ascensos de rango. Estos programas de reconocimiento se permiten siempre y cuando (1) estos programas cumplan, en todo momento, las políticas y procedimientos de BODi, así como cualquier ley aplicable, y (2) estos programas sean responsabilidad absoluta del Distribuidor y no sean patrocinados, avalados ni respaldados por la Compañía”.

5.3 Exclusividad territorial

No se otorga exclusividad territorial alguna a nadie.

5.4 Recibos de ventas

Debes proporcionar a tus clientes minoristas (cuyos pedidos directos no se hacen a través de tu sitio web de BODi) dos copias de un recibo de ventas oficial al momento de la venta. En estos recibos se estipula la Garantía de satisfacción del cliente, así como otros derechos de protección al consumidor otorgados por leyes federales o estatales. Los Distribuidores deben retener todos los recibos de ventas al consumidor por un período de dos (2) años, y deben entregárselos a BODi, si la Compañía se los solicita, para las ventas completadas en el inventario del Distribuidor. BODi conservará los registros que documentan las compras de los clientes directos de los Distribuidores. Asimismo, los Distribuidores deben informar verbalmente al comprador sobre sus derechos de cancelación.

5.5 Programas de recaudación de fondos

Los negocios de BODi pueden operar con fines de recaudación de fondos. Sin embargo, si estás utilizando tu negocio de BODi en un programa de recaudación de fondos para alguna entidad o persona física, no debes declarar ni dar a entender a ninguna persona que

(a) BODi o sus Distribuidores están involucrados directamente con la promoción benéfica; o (b) las compras que te hagan serán en beneficio de algún programa o fin benéfico.

5.6 Donaciones benéficas

Aunque los Distribuidores pueden contribuir un porcentaje de sus ganancias de BODi a una causa benéfica, debido a los requisitos de registro y permiso para acciones benéficas de varios estados y otros requisitos federales, no puedes utilizar las contribuciones como medio para promocionar tu negocio de BODi o ejecutar alguna venta o promoción de incentivo donde se identifique a un grupo o causa benéfica como la organización beneficiada.

SECCIÓN 6 - BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.1 Calificaciones para bonificaciones y comisiones

BODi no emitirá pagos por sumas inferiores a \$10.00. Si tus bonificaciones y comisiones no alcanzan ni superan los \$10.00, la Compañía acumulará las comisiones y las bonificaciones hasta sumar \$10.00. Se emitirá un pago cuando se hayan acumulado \$10.00.

6.2 Ajuste de bonificaciones y comisiones

6.2.1 Ajustes por devolución de productos y servicios

Los Distribuidores reciben bonificaciones y comisiones según las ventas de productos y servicios a los consumidores finales. Cuando se devuelve un producto a BODi para su reembolso, o cuando la Compañía lo vuelve a comprar, las bonificaciones y comisiones atribuibles al producto o productos devueltos o readquiridos se deducirán en el mes que se realice el reembolso, y a partir de ese momento, continuarán cada período de pago hasta recuperarse la comisión de los Distribuidores que recibieron bonificaciones y comisiones sobre las ventas de los productos reembolsados. La Compañía puede también, a su criterio, deducir el PV correspondiente a las futuras compras y ventas del Distribuidor, y puede modificar cualquier concurso o incentivo para el cual califique como resultado de la compra original.

6.2.2 Otras deducciones

BODi puede aplicar un pequeño cargo de no más de \$1.00 a los Distribuidores para hacer el depósito electrónico de las comisiones y bonificaciones de los Distribuidores en sus cuentas bancarias. Además, aun si los Distribuidores tienen a su disposición toda la información genealógica en formato electrónico, BODi cobrará un cargo de procesamiento de \$19.95 por cada copia impresa de informes de genealogía que se envíe a un Distribuidor.

6.3 Informes

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE VOLÚMENES DE VENTAS PERSONALES Y GRUPALES, INFORMES DE ACTIVIDAD DE LÍNEA DESCENDENTE, ASÍ COMO TODA LA OTRA INFORMACIÓN PROPORCIONADA A TRAVÉS DE LA OFICINA DEL DISTRIBUIDOR DE BODi ES LA PROPIEDAD EXCLUSIVA Y EN TODO MOMENTO DE BODi, Y SE PROPORCIONA “TAL CUAL”, SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, CON CARÁCTER ENUNCIATIVO PERO NO LIMITATIVO, NO SE OTORGARÁ GARANTÍA ALGUNA DE COMERCIABILIDAD O APTITUD PARA UN FIN DETERMINADO O SIN INFRACCIÓN DE DERECHOS. CON EL MÁXIMO ALCANCE PERMITIDO POR LA LEY APLICABLE, NI BODI NI SUS PROPIETARIOS, AFILIADOS, ENTIDADES CONTROLANTES, SUBSIDIARIAS, EJECUTIVOS, DIRECTORES, REPRESENTANTES, AGENTES, NI NINGUNA OTRA PERSONA QUE CREA O TRANSMITE LA INFORMACIÓN, SERÁ RESPONSABLE, EN NINGÚN CASO, ANTE NINGÚN DISTRIBUIDOR O NINGUNA OTRA PERSONA, POR NINGÚN DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, DERIVADO, CIRCUNSTANCIAL, ESPECIAL O PUNITIVO QUE SE ORIGINE A PARTIR DEL USO DE LA INFORMACIÓN O DE CUALQUIER OTRA MANERA EN CONEXIÓN CON SU RELACIÓN CON BODI COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, INCLUIDOS, ENTRE OTROS, EL ACCESO O LA PÉRDIDA DE INFORMACIÓN DE VOLÚMENES DE VENTAS PERSONALES Y DE GRUPO (INCLUIDOS, ENTRE OTROS, LUCRO CESANTE, BONIFICACIONES O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD Y DAÑOS, Y PERJUICIOS QUE PUDIERAN RESULTAR DE LA INEXACTITUD, FALTA DE INTEGRIDAD, INCONVENIENCIA, DEMORA O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI SE HUBIERA ADVERTIDO A BODI U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O ENVÍEN LA INFORMACIÓN DE LA POSIBILIDAD DE DICHA DAÑOS Y PERJUICIOS. CON EL MÁXIMO ALCANCE PERMITIDO POR LA LEY, TANTO BODI COMO LAS OTRAS PERSONAS QUE CREEN O ENVÍEN LA INFORMACIÓN ESTARÁN EXENTAS DE TODA RESPONSABILIDAD ANTE TI O ANTE CUALQUIER OTRA PERSONA POR CUALQUIER ILÍCITO, CONTRATO, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD CIVIL

ESTRICTA, RESPONSABILIDAD SOBRE LOS PRODUCTOS U OTRA TEORÍA RESPECTO DE CUALQUIERA DE LOS OBJETOS DE ESTE ACUERDO O DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON ÉL.

El acceso a los servicios de información en línea y/o impresos de BODi, el uso que haces de estos, así como la confianza que depositas en esa información, corre por tu propia cuenta. Toda esta información se te proporciona “tal cual”. Si no estás conforme con la exactitud o calidad de la información, tu único y exclusivo recurso es suspender el acceso y el uso de los servicios de información en línea, impresos y telefónicos de BODi, y abandonar tu confianza puesta en la información. La Compañía no se hace responsable de pérdidas o daños en que los Distribuidores puedan incurrir a partir de problemas con el sistema de BODi o con la réplica del sitio web o con la Oficina del Distribuidor, incluyendo, entre otros, pérdidas por errores en el software, averías del hardware, acceso no autorizado de terceros al sistema, o demás errores o averías del sistema. TODO SOFTWARE, SITIO WEB, HERRAMIENTA ELECTRÓNICA Y CUALQUIER OTRO SISTEMA OFRECIDO O PROVISTO POR BODi, SE PROPORCIONA, EXPRESA Y EXCLUSIVAMENTE “TAL CUAL” Y SIN NINGUNA GARANTÍA O ASEVERACIÓN DE NINGÚN TIPO. BODi NO GARANTIZA QUE ALGÚN SOFTWARE O SITIO WEB ESTÉ LIBRE DE ERROR Y NO INFRINJA ALGÚN DERECHO DE PROPIEDAD INTELECTUAL DE ALGÚN TERCERO.

SECCIÓN 7 - GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

7.1 Garantía del producto

BODi ofrece a todos los clientes, clientes minoristas, clientes preferentes y Distribuidores una garantía de satisfacción al 100 % con devolución del dinero (menos los cargos por manejo y envío) en todos sus productos. Revisa la garantía específica correspondiente para cada producto (los períodos de reembolso son de 30 a 90 días, según el producto).

7.2 Período de rescisión de ventas de tres días

Un cliente minorista tiene tres (3) días hábiles (el sábado se considera un día hábil) después de la venta o celebración de un contrato para cancelar el pedido y recibir el reembolso completo de acuerdo con el aviso de cancelación en el pedido (cinco [5] días hábiles para los residentes de Alaska y quince [15] días hábiles para los residentes de Dakota del Norte de 65 años de edad o mayores). Si haces una venta o tomas un pedido de un cliente minorista o cliente preferente que cancela el pedido o solicita un reembolso dentro del período de cancelación, debes reembolsar el dinero del cliente a la brevedad, siempre que el cliente te devuelva los productos en las mismas buenas condiciones en que los recibió. Además, los Distribuidores deben informar verbalmente a los clientes acerca de su derecho a rescindir una compra o cancelar un pedido dentro del período de cancelación, y asegurarse de que la fecha del pedido o de la compra figura en el formulario de pedido. Al momento de la venta, todos los clientes minoristas y clientes preferentes recibirán dos (2) copias de un recibo oficial de ventas. En el reverso del recibo de ventas se informa al cliente por escrito su derecho de cancelación del acuerdo de venta.

7.3 Devolución de productos y materiales de ventas por parte de los Distribuidores

Tras la cancelación de tu Acuerdo del Distribuidor, debes devolver los productos y materiales de ventas que compraste en un período de 12 meses antes de la fecha de cancelación para obtener un reembolso. Debes devolver los productos y materiales de ventas en un período de 30 días después de la fecha de cancelación, y solo puedes devolver productos y materiales de ventas que hayas comprado personalmente de la Compañía y que estén en condiciones de reventa. No puedes devolver productos que hayas comprado para otro miembro de tu hogar que también sea un Distribuidor. Tras recibir los productos y materiales de ventas, recibirás un reembolso del noventa por ciento (90 %) del costo neto del precio o precios de compra originales, menos los cargos de envío. Si las compras se hicieron con una tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará a la misma cuenta. Si recibiste una comisión por la compra de un producto o productos que posteriormente se devuelven para su reembolso, se deducirá la comisión que recibiste del monto de reembolso.

7.3.1 Residentes de Montana

Los residentes de Montana pueden cancelar su Acuerdo del Distribuidor en un período de 15 días después de la fecha de inscripción, y podrán devolver su Kit de inicio de negocio y todos los productos y materiales de ventas que hayan comprado durante ese período para recibir un reembolso completo.

7.4 Procedimientos para todas las devoluciones

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones por reembolsos, recompra o intercambio de productos:

- Toda la mercancía que el Distribuidor o el cliente haya adquirido directamente de BODi deberá ser devuelta directamente al centro de entrega de BODi, según las instrucciones que aparecen en la nota de entrega.
- Todos los productos a ser devueltos deberán tener un número de autorización de devolución, que se obtiene al llamar al Departamento de Servicio a Distribuidores. Este número de autorización de devolución deberá estar escrito en cada caja devuelta.
- La devolución debe incluir (a) una copia del recibo de venta al consumidor original con la fecha; y (b) la parte no utilizada del producto en su recipiente original.
- Los productos devueltos para su reemplazo deberán enviarse en cajas de cartón y materiales de empaque adecuados, y se sugiere utilizar los medios de envío más económicos y eficaces. Todas las devoluciones deberán enviarse a BODi con envío prepagado. BODi no acepta paquetes de envíos por cobrar. El Distribuidor asumirá la responsabilidad por el riesgo de pérdida de productos devueltos durante el envío. Si el centro de distribución de la Compañía no recibe el producto devuelto, el Distribuidor asumirá la responsabilidad de rastrear el envío.
- Si un Distribuidor devuelve a BODi mercancía que un cliente personal minorista le devolvió, BODi deberá recibir el producto en un período de treinta (30) días después de la fecha en que el cliente minorista le devolvió la mercancía al Distribuidor, el cual debe incluir una copia del recibo de ventas que el Distribuidor entregó al cliente en el momento de la venta. No se reembolsará ni se reemplazará ningún producto si no se cumple con las condiciones de estas normas.

SECCIÓN 8 - MEDIDAS DISCIPLINARIAS Y RESOLUCIÓN DE DISPUTAS, INCLUIDO EL ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL OBLIGATORIO Y LA RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA

8.1 Medidas disciplinarias

Si infringes el Acuerdo o cometes cualquier acto comercial ilegal, fraudulento, engañoso o no ético, o cualquier acto u omisión que, a exclusivo criterio de BODi, podría perjudicar la reputación o buena voluntad de BODi, estarás sujeto a medidas disciplinarias que, a criterio de BODi, podrían conllevar una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Una advertencia o amonestación por escrito.
- Exigencia para que tomes medidas correctivas inmediatas.
- Suspensión de tu Centro de negocio del Distribuidor por una o más semanas laborales, con la pérdida de toda o parte de la compensación durante el período de suspensión, y una posible interrupción de tus calificaciones de rango en proceso al momento de tu suspensión.
- Si se suspende tu negocio por motivos de investigación, BODi puede retener todas o una parte de tus bonificaciones y comisiones durante el período de suspensión. Si se cancela tu negocio por fines disciplinarios, no tendrás el derecho de recibir ninguna comisión retenida durante el período de investigación. Si la Compañía determina que has infringido el Acuerdo, pero la infracción no amerita la rescisión de tu negocio, la Compañía se reserva el derecho de retener permanentemente todas o una parte de las bonificaciones y comisiones que se retuvieron durante el período de suspensión.
- Rescisión involuntaria de tu CBC
- Cualquier otra medida dispuesta expresamente dentro de las cláusulas del Acuerdo o que BODi considere razonable y adecuado implementar para resolver de manera equitativa el perjuicio ocasionado, en parte o exclusivamente, por tu infracción del Acuerdo.
- En aquellas situaciones en que BODi lo considere apropiado, BODi podría iniciar procedimientos legales por reparación monetaria y/o equitativa.

8.2 Quejas y reclamaciones

Si tienes una queja o reclamación con otro Distribuidor, primero debes informar el problema al patrocinador del otro Distribuidor, quien debe analizar el asunto, y si el asunto no está relacionado con la interpretación de las Políticas y procedimientos, debes intentar resolverlo con el patrocinador del otro Distribuidor. Si la cuestión no puede resolverse, o si requiere la interpretación de las Políticas y procedimientos, deberá presentarse un informe por escrito al Departamento de Cumplimiento de Normas de la Compañía. El Departamento de Cumplimiento de Normas analizará los hechos y resolverá el asunto. En tu envío al Departamento de Cumplimiento

de Normas, debes especificar la conducta del Distribuidor que consideras una infracción de las políticas, e identificar la o las políticas donde consideras que se cometió la infracción.

8.3 Resolución de disputas de buena fe, arbitraje individual obligatorio vinculante y renuncia de demandas colectivas y arbitrajes colectivos.

ESTA DISPOSICIÓN AFECTA CÓMO SE RESOLVERÁN LAS RECLAMACIONES QUE UN DISTRIBUIDOR (que incluye a todos los beneficiarios efectivos asociados a una corporación, sociedad, fideicomiso u otra entidad de BODi, si corresponde) PUEDA TENER CONTRA BODi O LAS PARTES RELACIONADAS (que incluyen a los afiliados, propietarios, miembros, gerentes, agentes administrativos, ejecutivos, directores y empleados de BODi), O LAS RECLAMACIONES QUE BODi O LAS PARTES RELACIONADAS PUEDAN TENER CONTRA UN DISTRIBUIDOR. ENTIENDES Y ACEPTAS QUE EL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS DE ESTA SECCIÓN 8.3 FUNCIONA COMO UN ACUERDO SEPARADO Y DISTINTO QUE ES INDEPENDIENTE DEL RESTO DEL ACUERDO Y ES APLICABLE INDEPENDIENTEMENTE DE LA APLICABILIDAD DE CUALQUIER OTRA DISPOSICIÓN DEL ACUERDO O DEL ACUERDO EN SU CONJUNTO. LA CONTRAPRESTACIÓN DE ESTE ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL INCLUYE, SIN LIMITACIÓN, EL ACUERDO MUTUO DE LAS PARTES PARA ARBITRAR DISPUTAS. ADEMÁS, ENTIENDES Y ACEPTAS QUE LA INAPLICABILIDAD DEL ACUERDO EN SU TOTALIDAD O EN PARTE NO RESPALDARÁ LA INAPLICABILIDAD DEL ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL DE ESTA SECCIÓN 8.3.

Cualquier controversia, reclamación o disputa de cualquier naturaleza que surja entre un Distribuidor, por un lado, y BODi y/o las Partes relacionadas, por otro, incluyendo entre otras, las que se deriven o estén relacionadas con el Acuerdo, o el incumplimiento del mismo; la venta, compra o uso de productos de BODi; o la relación comercial, económica o de otro tipo de un Distribuidor y BODi y/o las Partes relacionadas (a efectos de este Acuerdo de resolución de disputas, cada una de ellas una “Parte” y, colectivamente, las “Partes”), tanto si dicha reclamación se basa en derechos, privilegios o intereses reconocidos por o basados en la ley, contrato, agravio, derecho consuetudinario o de otro modo (“disputa”), se resolverá mediante arbitraje individual, según lo dispuesto en esta sección 8.3, salvo que el o los árbitros no tendrán autoridad para determinar que un arbitraje pueda proceder en nombre de o contra un grupo.

Salvo lo dispuesto en el presente documento, el árbitro tendrá la facultad exclusiva de decidir sobre su propia jurisdicción, incluyendo cualquier objeción con respecto a la existencia, el alcance o la validez de esta sección 8.3 y/o la arbitrabilidad de cualquier disputa.

Las Partes entienden y acuerdan que si el árbitro o el panel arbitral conceden alguna reparación al margen de la autoridad establecida en el presente documento, cualquiera de las Partes podrá solicitar la revisión del laudo de conformidad con esta sección 8.3.

EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY, EL DISTRIBUIDOR Y BODi (INCLUYENDO LAS PARTES RELACIONADAS) RENUNCIAN A CUALQUIER DERECHO O AUTORIDAD PARA QUE CUALQUIER DISPUTA SE TRATE EN UN ARBITRAJE COLECTIVO, COLECTIVO, CONSOLIDADO, MASIVO O REPRESENTATIVO. EL DISTRIBUIDOR Y BODi (INCLUYENDO LAS PARTES RELACIONADAS) DEBEN PRESENTAR CUALQUIER DISPUTA SOLAMENTE A NIVEL INDIVIDUAL. NO OBSTANTE, CUALQUIER DISPOSICIÓN CONTRARIA DE LAS REGLAS DE JAMS, EL O LOS ÁRBITROS NO PODRÁN CONSOLIDAR LAS DISPUTAS DE MÁS DE UNA PERSONA Y NO PODRÁN PRESIDIR NINGUNA FORMA DE PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE DE CLASE, COLECTIVO, CONSOLIDADO, MASIVO O REPRESENTATIVO. CONFORME A LOS PROCEDIMIENTOS DE ARBITRAJE DESTACADOS EN ESTA SECCIÓN, EL O LOS ÁRBITROS NO DEBEN COMBINAR NI CONSOLIDAR LAS DISPUTAS DE MÁS DE UNA PARTE SIN EL CONSENTIMIENTO ESCRITO DE TODAS LAS PARTES AFECTADAS EN UN PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE. EN LA MEDIDA EN QUE LAS DISPUTAS NO SEAN ARBITRABLES EN VIRTUD DE LA LEY, LAS PARTES ACUERDAN QUE EL LITIGIO DE DICHAS DISPUTAS SE SUSPENDERÁ HASTA QUE SE RESUELVA CUALQUIER DISPUTA INDIVIDUAL EN ARBITRAJE.

En caso de que la prohibición de arbitrajes de clase, colectivos, agregados, masivos y/o representativos se considere inválida o inaplicable después de agotar todos los recursos sobre esa cuestión, entonces, en la medida en que se hagan valer reclamaciones de clase, colectivas, agregadas, masivas y/o representativas, dichas reclamaciones se litigarán de acuerdo con la sección 8.

Salvo lo dispuesto expresamente en el presente documento, para promover en la mayor medida razonablemente posible una resolución mutuamente amistosa de las disputas de manera oportuna, eficiente y económica, las Partes **RENUNCIAN POR EL PRESENTE A SUS DERECHOS RESPECTIVOS A UN JUICIO POR JURADO O A CUALQUIER TRIBUNAL.**

Cualquier disputa estará sujeta y se resolverá exclusivamente mediante arbitraje final, vinculante e individual en el condado de Los Ángeles, California, de acuerdo con las Reglas de Arbitraje General de JAMS vigentes en ese momento y con esta sección 8.3, que

prevalecerá en caso de conflicto, a menos que las leyes del estado o provincia en el que resida el Distribuidor exijan expresamente lo contrario. Las reglas y procedimientos de JAMS están disponibles en jamsadr.com y se enviarán por correo electrónico a los Distribuidores que lo soliciten a compliance@bodi.com.

Sin perjuicio de las reglas de JAMS, se aplicará lo siguiente a todas las acciones de arbitraje:

- El acuerdo de arbitraje y el arbitraje se registrarán por la Ley Federal de Arbitraje (“FAA”, por sus siglas en inglés). De haber un conflicto con la legislación de California, prevalecerá la FAA.
- El arbitraje se llevará a cabo en inglés (con los traductores adecuados si fuera necesario).
- Las Reglas Federales de Evidencia se aplicarán en todos los casos.
- Las Partes tendrán derecho a presentar mociones en virtud de las Reglas 12 y/o 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- Las Partes dispondrán de igual tiempo para presentar sus respectivos casos, incluyendo los contrainterrogatorios.
- El o los árbitros tienen la obligación de emitir un laudo arbitral por escrito en el que se expongan las constataciones y conclusiones esenciales en las que se basa cualquier laudo.
- El o los árbitros no tendrán autoridad para conceder daños punitivos, excepto cuando una ley o estatuto aplicable prohíba expresamente la renuncia a tales daños.
- La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las Partes y, de ser necesario, podrá reducirse a una sentencia en un tribunal de justicia, salvo que una Parte pueda optar por recurrir determinados laudos arbitrales como se describe a continuación. Cualquier petición o acción para confirmar, anular, modificar o ingresar una sentencia sobre el laudo deberá cumplir lo dispuesto en la sección 8.4 (“Ley aplicable, jurisdicción y competencia”). Además, cualquier Parte que pretenda hacer cumplir un laudo de uno o varios árbitros deberá presentar el laudo bajo sello en la medida necesaria para mantener la protección de la Información confidencial, y por la presente las Partes acuerdan y consienten la presentación de dicha presentación, moción u orden bajo sello.

Además de lo anterior y sin perjuicio de las reglas de JAMS, se aplicarán ciertos procedimientos dependiendo del monto en controversia. Para las disputas en las que el monto en disputa sea inferior a \$1,000,000.00 (un millón de dólares), se aplicarán los siguientes procedimientos, salvo acuerdo mutuo de las Partes en contrario:

- El arbitraje tendrá lugar en un plazo de 180 días a partir de la fecha de designación del árbitro y no durará más de cinco (5) días hábiles.
- Se seleccionará un árbitro del panel proporcionado por JAMS usando las reglas de JAMS para la selección de árbitros.
- El árbitro procederá a la presentación de pruebas de acuerdo con las metas del arbitraje. El descubrimiento y la revelación de información se llevarán a cabo conforme a las reglas proporcionadas por JAMS para lograr las metas habituales del arbitraje, incluyendo la resolución rentable y eficiente de disputas entre las Partes, pero en ningún caso las partes tendrán derecho a derechos de descubrimiento mayores que los proporcionados por las Reglas Federales de Procedimiento Civil.

Para las disputas en las que el monto en disputa sea igual o superior a \$1,000,000.00, se aplicarán los siguientes procedimientos, salvo acuerdo mutuo de las Partes en contrario:

- Se seleccionarán tres (3) árbitros del panel proporcionado por JAMS usando las reglas de JAMS para la selección de árbitros.
- Las Partes tendrán derecho a, y estarán limitadas por, todos los derechos de descubrimiento permitidos por las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- Las Partes tendrán derecho a apelar cualquier laudo arbitral ante un Panel de Apelación de conformidad con los Procedimientos Opcionales de Apelación de Arbitraje de JAMS. Las Partes acuerdan solicitar alegaciones orales para cualquier apelación presentada de conformidad con los Procedimientos Opcionales de Apelación de Arbitraje.

Costo de la resolución de disputas: BODi pagará, o (si corresponde) te reembolsará, todos los honorarios de JAMS por la presentación, administración y arbitraje de cualquier arbitraje iniciado (por ti o por BODi) de conformidad con las disposiciones del Acuerdo. Eres responsable de todos los costos adicionales en los que incurras en el arbitraje, incluidos, entre otros, los honorarios de abogados o testigos expertos.

Enmiendas de esta sección. BODi puede enmendar la sección 8.3 (el ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL) de vez en cuando. Dichas enmiendas se realizarán de conformidad con el deber de buena fe y trato justo. Sin perjuicio de cualquier disposición contraria en el presente documento, cualquier modificación por parte de BODi de la sección 8.3 (el ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL) solo tendrá efecto cuando el distribuidor exprese su acuerdo con dicha enmienda. Un Distribuidor puede indicar su acuerdo con dicha enmienda propuesta siguiendo las instrucciones que acompañan a la enmienda propuesta. Dicha enmienda se aplicará a todas las disputas presentadas después de la fecha de vigencia de la enmienda, independientemente de la fecha de ocurrencia o devengo de cualquier hecho subyacente a dicha reclamación. Las modificaciones de la sección 8.3 (el ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL) no se aplicarán con carácter retroactivo a conductas anteriores a la fecha de vigencia de la enmienda, a menos que el Distribuidor haya aceptado expresamente la enmienda.

Sin perjuicio de cualquier disposición en contrario contenida en el presente documento, si no aceptas afirmativamente la enmienda aplicable a la sección 8.3 (el ACUERDO DE ARBITRAJE INDIVIDUAL), aceptas que arbitrarás cualquier disputa entre tú y BODi de acuerdo con las condiciones del acuerdo de arbitraje que hayas aceptado afirmativamente más recientemente, sin perjuicio de que el acuerdo de arbitraje aplicable esté contenido en las Políticas y procedimientos o en los Términos y condiciones.

Ayuda temporal y provisional. Salvo lo dispuesto a continuación, ninguna Parte tendrá derecho a iniciar o mantener ninguna acción en un tribunal de justicia en relación con una disputa hasta que dicho asunto haya sido sometido y resuelto según lo aquí dispuesto, y solo entonces para la ejecución de dicho laudo arbitral. Sin perjuicio de esta política de arbitraje, cualquiera de las Partes podrá solicitar a un tribunal de jurisdicción competente, según sea necesario, la ejecución de un laudo arbitral, o solicitar una orden de restricción temporal, una medida cautelar preliminar u otra reparación provisional para garantizar que la reparación solicitada en el arbitraje no quede sin efecto durante la pendencia de, o tras la emisión de, una decisión en cualquier procedimiento de arbitraje. En particular, y sin limitación, el Distribuidor reconoce que las secciones 3.10 y 3.11 y los convenios establecidos en este Acuerdo en relación con la protección de los secretos comerciales y la Información confidencial de BODi, son razonables y necesarios para proteger los intereses legítimos de BODi. Asimismo, el Distribuidor reconoce que el incumplimiento por su parte de dichas disposiciones y pactos causaría a BODi un daño irreparable, cuyo monto y alcance serían muy difíciles de estimar o determinar, y para el cual BODi podría no tener un recurso adecuado ante la ley. Por lo tanto, las Partes tendrán derecho a obtener medidas cautelares provisionales, una orden de restricción temporal o cualquier otra medida equitativa temporal que pueda ser necesaria para evitar un incumplimiento o amenaza de incumplimiento de dichas disposiciones y convenios. Además, sin perjuicio de cualquier disposición contraria en el presente documento, en la medida en que una Parte impugne la jurisdicción de un tribunal estatal o federal para presidir las reclamaciones de una orden de restricción temporal o medidas cautelares preliminares descritas anteriormente, el tribunal en el que se presente dicha reclamación tendrá jurisdicción exclusiva para determinar si dicha reclamación debe ser decidida por el tribunal.

La iniciación de cualquier acción no constituirá una renuncia al derecho u obligación de cualquiera de las Partes de presentar a arbitraje cualquier reclamación en la que se solicite una reparación que no sea una medida cautelar o de ejecución temporal.

Partes relacionadas y terceros beneficiarios. Aunque el Acuerdo se establece y celebra entre un Distribuidor y BODi, las Partes relacionadas son terceros beneficiarios del Acuerdo a efectos de las disposiciones del Acuerdo que se refieren específicamente a ellos, incluida esta sección 8.3. Las Partes reconocen que nada de lo contenido en el presente documento pretende crear implicación, responsabilidad u obligación alguna para las Partes relacionadas con respecto a cualquier trato entre un Distribuidor y BODi, y las Partes reconocen además que nada de lo contenido en el presente documento podrá ser alegado por ninguna de ellas para constituir una renuncia por parte de las Partes relacionadas a cualquier defensa que las Partes relacionadas pudieran tener de otro modo con respecto a si se les puede hacer parte adecuadamente en cualquier disputa entre las otras Partes.

Protección de la Información confidencial. Las Partes acuerdan que BODi posee secretos comerciales e Información confidencial de gran valor en relación con su negocio y sus productos. Las Partes acuerdan tomar todas las medidas necesarias para proteger de la divulgación pública dichos secretos comerciales e Información confidencial.

8.4 Ley aplicable, jurisdicción y competencia

La jurisdicción y el lugar de cualquier asunto o disputa no sujetos a mediación y/o arbitraje residirán exclusivamente en los tribunales estatales o federales del condado de Los Ángeles, California. El Acuerdo se interpretará de conformidad con las leyes de California y se regirá por dichas leyes, sin tener en cuenta los principios de elección de ley, excepto que, según corresponda, la FAA regirá el acuerdo de arbitraje y el arbitraje sin dar efecto a ninguna ley estatal que disponga lo contrario.

No obstante, cualquier disposición contraria en el presente documento, los residentes del Estado de Luisiana tendrán derecho a buscar la resolución de las disputas en su foro de origen de conformidad con la legislación de Luisiana, en la medida en que lo exija la legislación

de Luisiana. Para tales disputas presentadas en Luisiana, en la medida permitida por la ley de Luisiana, todos los demás términos de la sección 8.3 se aplicarán a dicha disputa, incluyendo, sin limitación, la obligación mutua de arbitrar las disputas de forma individual.

8.5 Renuncia de demandas colectivas

EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY, TÚ Y BODI ACUERDAN QUE CADA GRUPO RENUNCIA AL DERECHO A PARTICIPAR EN CUALQUIER DEMANDA COLECTIVA, AGREGADA, MASIVA, CONSOLIDADA O REPRESENTATIVA O EN CUALQUIER OTRO PROCEDIMIENTO, INCLUIDOS, SIN LIMITACIÓN, LOS PROCEDIMIENTOS INICIADOS EN LOS TRIBUNALES ESTATALES Y FEDERALES. A MENOS QUE TANTO TU COMO BODI LO ACUERDEN POR ESCRITO, CADA UNA DE LAS PARTES PODRÁ PRESENTAR DEMANDAS CONTRA LA OTRA SOLO A SU PROPIA CAPACIDAD INDIVIDUAL, Y NO COMO DEMANDANTE O MIEMBRO DE UN GRUPO EN NINGUNA DEMANDA COLECTIVA, AGREGADA, MASIVA, CONSOLIDADA O REPRESENTATIVA, ARBITRAJE U OTRO PROCEDIMIENTO.

8.6 Vigencia

ESTA SECCIÓN 8 CONTINUARÁ VIGENTE TRAS LA RESCISIÓN, CANCELACIÓN O EXPIRACIÓN DEL ACUERDO POR CUALQUIER MOTIVO.

SECCIÓN 9 - PAGOS Y ENVÍOS

9.1 Cheques rechazados

Todos los cheques rechazados por el banco del Distribuidor por insuficiencia de fondos serán reenviados para su pago. Se aplicará un cargo de \$25.00 por cheque rechazado a la cuenta del Distribuidor. Tras recibir un cheque rechazado de un cliente o Distribuidor, todos los futuros pedidos deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de caja. Todo saldo pendiente que un Distribuidor adeude a BODi por cheques con insuficiencia de fondos y los cargos por devolución de dichos cheques se retendrán de los cheques futuros por bonificaciones y comisiones.

9.2 Impuestos sobre venta

BODi tiene la obligación de cobrar impuestos sobre ventas por todas las compras que tú y tus clientes hagan, y de remitir a los estados respectivos los impuestos cargados. Por lo tanto, BODi cobrará y remitirá los impuestos sobre ventas en tu nombre, según el precio de venta de los productos, y de acuerdo con las tasas impositivas aplicables en el estado o provincia de destino del envío. Si un Distribuidor ha presentado, y BODi ha aceptado, un certificado actualizado de exención al impuesto sobre ventas, y una licencia de registro al impuesto sobre ventas, dichos impuestos no se agregarán a la factura, por lo que el Distribuidor será responsable de cobrar y remitir dichos impuestos a las autoridades correspondientes. La exención del pago del impuesto sobre ventas solo debe aplicarse a aquellos pedidos que se envíen a un estado en el cual se presentó y se aceptó la documentación de exención del impuesto correspondiente. Se cobrarán los impuestos sobre ventas correspondientes a los pedidos que se entreguen directamente en otro estado. BODi no aceptará ninguna exención retroactiva al impuesto sobre ventas. Se pueden enviar los documentos correspondientes a exenciones al impuesto sobre ventas por correo electrónico a taxes@bodi.com; esta solicitud también debe indicar claramente el número de ID de Distribuidor y la dirección de facturación actual.

9.3 Entregas directas

Si pides mercancía e indicas que los productos se entreguen directamente al cliente, eres responsable de todas las funciones de servicio al cliente relacionadas con el pedido. Debido a que tu cliente hizo su compra y te pagó a ti directamente (es decir, no completó una transacción registrada ni rastreable directamente con BODi), tú eres la única persona que puede rastrear el pedido y brindar servicio. No puedes referir a los clientes de envíos directos directamente a BODi. Eres el responsable exclusivo de aceptar la devolución de adecuada de la mercancía y, si corresponde, de procesar reembolsos directamente a tus clientes. Si BODi procesa cualquier reembolso a tus clientes que te hayan pagado directamente, BODi puede, sin limitación alguna de ninguno de sus otros derechos, deducir tales montos (junto con las comisiones y otros ajustes del Plan de compensación que correspondan) de tus comisiones y bonificaciones.

SECCIÓN 10 - INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN

10.1 Efecto de la cancelación

Tus bonificaciones y comisiones constituyen la consideración total de tus esfuerzos en la generación de ventas y de todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluyendo, entre otras, la formación, entrenamiento y mantenimiento de una organización de línea descendente). Como consecuencia de la no renovación de tu Acuerdo, la cancelación por inactividad, la reclasificación de tu Acuerdo, o la cancelación voluntaria o involuntaria de tu Acuerdo (todos estos métodos se denominan colectivamente como “cancelación”), no tienes derecho, título, reclamación o interés alguno con respecto a la organización de marketing que operaste, ni pago futuro alguno de comisiones o bonificaciones de las ventas generadas por tu CBC o por la organización. Tu negocio independiente de BODi se cancela simultáneamente con la cancelación de tu Acuerdo. Perderás todos tus derechos de Distribuidor. Esto incluye el derecho de vender productos y servicios de BODi, y el derecho de recibir futuras comisiones, bonificaciones u otros ingresos que resulten de las ventas y otras actividades de tu exorganización de ventas de línea descendente. En caso de cancelación, aceptas renunciar a todos los derechos que puedas tener, incluyendo, entre otros, derechos de propiedad, derechos en tu antigua organización descendente, y derechos a cualquier bonificación, comisión u otra remuneración que resulte de las ventas y otras actividades de tu ex organización de línea descendente.

10.2 Reclasificación posterior a la cancelación por inactividad o falta de pago de las cuotas de servicios de negocio

Si no estás al corriente con el pago de tus cuotas de servicios de negocio, no estarás “al corriente” y no serás elegible para recibir ninguna bonificación, comisión u otro pago en virtud del Plan de compensación del Distribuidor. Si no pagas a la Compañía todas las cuotas de servicios de negocio adeudadas para estar al corriente, renunciarás y perderás tus derechos permanentemente al cobro de toda bonificación, comisión u otro pago adeudado que haya estado retenido por un período de más de tres (3) semanas. Sin limitación a lo precedente, si no has pagado tus cuotas de servicios de negocio adeudadas en un período de tres (3) meses consecutivos o en cuatro (4) ocasiones dentro de un período de doce (12) meses, se cancelará el Acuerdo y tu negocio independiente por inactividad, y se te reclasificará como cliente.

Además, los Distribuidores que no cumplan anualmente los requisitos mínimos de actividad relacionada con la inscripción o las ventas estarán sujetos a reclasificación, lo que dará lugar a que la cuenta del Distribuidor se reclasifique como cliente preferente, y a que se pierdan permanentemente las comisiones, bonificaciones u otros pagos pendientes que se adeuden en el momento de esta reclasificación.

Puedes solicitar a BODi tu reincorporación en un período menor al estándar de seis (6) meses. En este caso, debes comenzar a operar tu negocio de nuevo en virtud de tu patrocinador original, pero no tendrás derecho a ocupar tu posición anterior en la genealogía.

Sin perjuicio de lo precedente, puedes solicitar a BODi que suspenda tu cuenta durante un período limitado debido a circunstancias extraordinarias. BODi puede aprobar la suspensión temporal voluntaria a su exclusivo criterio.

10.3 Cancelación involuntaria

Tu infracción de cualquier parte del Acuerdo, incluyendo las enmiendas que BODi pudo haber hecho, o cualquier mal comportamiento indicado en la sección 8.1, puede conllevar cualquier tipo de medidas disciplinarias indicadas en la sección 8.1, incluyendo la cancelación involuntaria de tu Acuerdo y negocio de BODi. Las cancelaciones por infracciones a las Políticas y procedimientos, y por el comportamiento del Distribuidor, serán vigentes en la fecha en que la notificación escrita se envíe por correo electrónico, correo postal, fax o por mensajería de entrega rápida, a la última dirección postal (o dirección de correo electrónico) conocida del Distribuidor, o a su abogado, o cuando el Distribuidor reciba la notificación de cancelación, lo que ocurra primero. Para las infracciones relacionadas con el mantenimiento de cuentas, tales como infracciones de verificación de cuentas o de cuotas de servicios de negocio, tendrás 72 horas a partir del momento en que recibes la notificación de la infracción de mantenimiento para resolver el asunto antes de que se suspenda tu cuenta. Si tu negocio fue suspendido debido a una infracción de mantenimiento de cuentas, renunciarás a todo pago pendiente o futuro de comisiones o bonificaciones. Si no resuelves la infracción de mantenimiento de cuentas en su totalidad, se rescindirá tu Acuerdo y tu negocio.

10.3.1 Cancelación global

BODi se reserva el derecho de rescindir todos los Acuerdos del Distribuidor en un período de treinta (30) días después de una notificación por escrito en el caso de que decida (1) cesar sus operaciones comerciales; (2) disolverse como entidad corporativa; o (3) discontinuar la distribución de sus productos de venta directa.

10.4 Cancelación voluntaria

Tienes el derecho a cancelar tu negocio en cualquier momento, sin importar el motivo. La cancelación debe enviarse en línea a través del portal de servicio al Distribuidor. La notificación debe incluir tu firma, nombre en letra de imprenta, dirección y número de ID de Distribuidor. Si también eres cliente de envío automático o miembro de BODi, tu Acuerdo de envío automático y/o tu membresía a BODi continuarán vigentes, a menos que solicites específicamente que también se cancele(n). Además, un Distribuidor puede solicitar reclasificar voluntariamente su cuenta para convertirse en cliente preferente, siempre que no haya alcanzado un rango vitalicio superior a Esmeralda. Un Distribuidor que haya alcanzado un rango vitalicio de Diamante o superior debe reclasificarse a cliente minorista.

10.5 Disposición de la posición genealógica, clientes y Distribuidores del Distribuidor en caso de cancelación

Lo siguiente ocurrirá si tu CBC se cancela por cualquier motivo:

- Tu rango pasará a ser “Cancelado”.
- Se cancelarán todos tus programas Directo a casa activos.
- Tus clientes inscritos personalmente (y sus programas Directo a casa activos) se asignarán a tu patrocinador personal en la genealogía de BODi.
- Tus Distribuidores de línea descendente patrocinados personalmente se asignarán a tu patrocinador personal.
- Si solo cuentas con un Distribuidor de línea descendente (ya sea en la rama derecha o izquierda) en el primer nivel, ese Distribuidor de línea descendente ascenderá a la posición en la genealogía que tú ocupabas antes de la cancelación de tu Acuerdo y negocio.
- Si cuentas con Distribuidores de línea descendente en ambas piernas en tu primer nivel, no habrá cambios en las posiciones en la genealogía. Tu posición en la genealogía se marcará como cancelada.

Si tu CBC es reclasificado a cliente preferente, ocurrirá lo siguiente:

- Tu rango cambiará a cliente preferente.
- Mantendrás todos tus programas Directo a casa activos.
- Tus clientes inscritos personalmente (y sus programas Directo a casa activos) se asignarán a tu patrocinador personal en la genealogía de BODi.
- Tus Distribuidores de línea descendente patrocinados personalmente se asignarán a tu patrocinador personal.
- Como una cuenta de cliente preferente permanece en la genealogía establecida, no se producirá ningún otro cambio de posición para ningún Distribuidor que anteriormente fue patrocinado personalmente o de línea descendente.

ANEXO A: LISTA PARCIAL DE MARCAS COMERCIALES DE BODi

2B Mindset	Combat	Mes de Más	Top Coach
3-Day Refresh	Cordastra	Million Dollar Body	Total Body Solution
9 Week Control Freak	Core Cal-Mag	Morning Meltdown 100	Total Solution
10-Minute Trainer	Core de Force	Muscle Burns Fat	TurboFire
10 Rounds	Core Omega-3	MYX	Turbo Jam
21 Day Fix	Country Heat	ONE on ONE	Turbo Nation
21 Day Fix Extreme	Daily Sunshine	P90	TurboKICK
22 Minute Hard Corps	<i>Decide. Commit. Succeed.</i>	P90X	Ultimate Portion Fix
30-Day Breakaway	Dig Deeper	P90X2	Ultimate Reset
80 Day Obsession	Digestive Health	P90X3	Vanilla Fresh
645	Double Time	P90X+	WOWY
ActiVit	E&E	PiYo	Yoga Booty Ballet
A Little Obsessed	End the Trend	Portion Fix	Amoila Cesar
ASYLUM	Fiber Sweep	Power 90	Autumn Calabrese
Barre Blend	Fire and Flow	Power Greens	Carl Daikeler
BEACHBAR	First Thing	Power Half Hour	Chalene Johnson
Beachbody	Fixate	Pro Team	Debbie Siebers
Beachbody Ultimate Reset	Focus T25	Product Partners	Elise Joan
Belle Vitale	Focused Energy	Results and Recovery Formula	Idalis Velazquez
BOD	For Beginners Only	RevAbs	Ilana Muhlstein
BODi	Hip Hop Abs	Shakeology	Jericho McMatthews
BODi Club	Hip Hop Hustle	Shaun T's Fit Kids Club	Jennifer Jacobs
BODi LAVA	INSANITY	Shift Shop	Joel Freeman
Body Beast	INSANITY: MAX 30	Slim in 6	Kathy Smith
Body Beast Supplements	INSANITY: THE ASYLUM	Slim Series	Lacee Green
Body Gospel	Job 1	SuperBlocks	Leandro Carvalho
Brazil Butt Lift	Last Thing	T25	Dr. Mark Cheng
Breakthrough in Beauty	Let's Get Up	Tai Cheng	Megan Davies
Bring It!	LIIFT MORE	TBB On Demand	Sagi Kalev
ChaLEAN	LIIFT4	Team Beachbody	Shaun T
ChaLEAN Extreme	The Master's Hammer and Chisel	Team Beachbody Coach	Tony Horton
Chop Wood Carry Water	#MBF	Ten Minute Trainer	

ANEXO B: GLOSARIO

VOLUMEN DE EQUIPO ACUMULADO: una vez que un centro de negocios del distribuidor (CBC) alcanza el estado activo y cumple las calificaciones para el rango de Distribuidor Esmeralda o superior, el CBC puede empezar a acumular y depositar (retener) volumen de equipo (TV) de sus piernas izquierda y derecha de línea descendente (independientemente de la profundidad) y puede ser elegible para empezar a ganar bonificaciones de ciclo de equipo y otras bonificaciones según el Plan de compensación del distribuidor de BODi.

ACTIVADO: el estado alcanzado cuando un CBC se convierte en activo por primera vez Y patrocina personalmente a dos distribuidores o clientes preferentes, cada uno colocado en las piernas izquierda y derecha del distribuidor, que se convierten ambos en activos. Una vez que un CBC está activado, empieza a acumular y depositar (retener) volumen de equipo (TV) de cada pierna de línea descendente con el fin de ganar bonificaciones de ciclo de equipo y otras bonificaciones. Una vez que un CBC se activa, conserva ese estado indefinidamente.

ACTIVO Y CALIFICADO: cuando un CBC ha alcanzado el estado activo Y ha cumplido plenamente las calificaciones para un nivel de rango específico dentro del Plan de compensación de BODi dentro del período de calificación de bonificación.

ESTADO ACTIVO: el CBC de un distribuidor o un cliente preferente alcanza el estado activo cuando acumula y mantiene un volumen personal (PV) total de 50 o más dentro del período de calificación de bonificación. Como distribuidor, el volumen personal se calcula a partir de los pedidos de clientes personales o minoristas. El período de calificación de bonificación incluye la semana de bonificación actual y las cuatro (4) semanas de bonificación anteriores.

ACUERDO: el contrato entre BODi y cada distribuidor independiente de BODi, que incluye la Solicitud y acuerdo del distribuidor independiente de BODi, las Políticas y procedimientos del distribuidor de BODi y el Plan de compensación del distribuidor de BODi, todo ello en su forma actual y según pueda ser modificado por BODi a su criterio exclusivo. Estos documentos se denominan colectivamente como el “Acuerdo”.

GENEALOGÍA BINARIA: la estructura organizativa en forma de árbol empleada por el Plan de compensación de BODi para organizar los negocios de distribuidores independientes de BODi, crear las conexiones de patrocinio relacionadas entre los distribuidores patrocinados personalmente y los clientes preferentes, y calcular los niveles de rango y la bonificación de compensación. En una estructura de genealogía binaria, cada posición de la genealogía tiene dos posiciones justo debajo, creando una pierna izquierda y una derecha para cada posición. Esta estructura se repite para cada posición dentro de la genealogía binaria global.

BONIFICACIÓN(ES): compensación adicional pagada según el Plan de compensación de BODi. Existen cinco (5) bonificaciones diferentes: 1) bonificación de ciclo de equipo; 2) bonificación de igualación; 3) bonificación de inicio rápido de Shakeology y el paquete de solución total; 4) bonificación extra de inicio rápido; y 5) bonificación de liderazgo Diamante Estrella.

PERÍODO DE GANANCIA DE BONIFICACIÓN: es el plazo semanal para totalizar y calcular todas las ventas, volumen, comisiones y bonificaciones. El período comienza cada jueves por la mañana a las 12:00 a. m., hora del este, y continúa hasta la noche del miércoles siguiente a las 11:59 p. m., hora del este. Las comisiones y bonificaciones se procesan y se pagan semanalmente (con una semana de retraso) en función de un cálculo diario de la actividad de ventas dentro del período de ganancia de bonificación.

PUNTOS DE BONIFICACIÓN: puntos que se utilizan para determinar las comisiones y bonificaciones que se pagan a un distribuidor en cada período de ganancia de bonificación. Los puntos de bonificación son una denominación universal a la que la compañía multiplica una tasa de conversión de moneda (la tasa de conversión actual para cada país registrado se publicará en las FAQ del distribuidor) con el objetivo de determinar el monto real pagado a un distribuidor en la moneda del país correspondiente.

PERÍODO DE CALIFICACIÓN DE BONIFICACIÓN: el plazo en el que se determina el estado activo de un distribuidor o cliente preferente para un determinado período de ganancia de bonificación. El período de calificación de bonificación incluye el período actual de finalización de bonificación más los cuatro (4) períodos de finalización de bonificación anteriores.

CUOTA DE SERVICIOS DEL NEGOCIO (BSF): el costo mensual de mantener un CBC y recibir las herramientas internas administrativas, el tablero y el sitio web replicado que BODi cobra a los distribuidores. El pago de la cuota de servicios del negocio mensual por parte de un CBC es necesario para mantener al día dicho CBC.

VOLUMEN DE RESERVA: el TV que queda después de haber calculado todos los ciclos posibles para un día determinado. Este TV restante se adelanta al día siguiente y se añade a cualquier TV nuevo generado por un CBC hasta que se puedan completar ciclos adicionales.

CENTRO DE NEGOCIOS DEL DISTRIBUIDOR (CBC): un puesto de ventas independiente dentro de la genealogía de BODi, que se asigna y representa a un negocio de distribuidor independiente de BODi. Cada posición se utiliza para hacer un registro de la actividad de ventas minoristas de un distribuidor y para hacer un seguimiento de cualquier TV que genere la organización de ventas en línea descendente de un distribuidor.

COMISIÓN: porción del volumen de ventas minoristas de un producto de BODi que se paga a un distribuidor como compensación por sus ventas en la oportunidad de negocio del distribuidor de BODi.

ESTADO ACTUAL: un CBC se considera actual si ha pagado la cuota de servicios del negocio mensual correspondiente a ese CBC en el último mes (30 días). Cualquier CBC que no tenga un estado actual está sujeto a la retención o confiscación de cualquier compensación devengada y no pagada, así como a sanciones adicionales, incluida la suspensión y/o rescisión del CBC si la cuenta no se actualiza dentro de los plazos especificados, tal y como se define en el documento de Políticas y procedimientos del BODi.

CLIENTE: un comprador de productos o servicios de membresía de BODi, ya sea como cliente minorista o como miembro de BODi Suscripción. Cada cliente tiene asignado un distribuidor, pero los clientes no se colocan en ninguna genealogía y no pueden inscribir a distribuidores ni a otros clientes. Los clientes tampoco pueden recibir comisiones ni bonificaciones.

CICLO: proceso de cálculo y pago de bonificaciones que se produce cuando un CBC activo y calificado de rango Esmeralda o superior alcanza un volumen de equipo acumulado de 300 TV o superior, equilibrado con un tercio (o 100 TV) en una pierna de línea descendente y dos tercios (o 200 TV) en la otra pierna de línea descendente. Una vez alcanzados estos niveles de TV, el CBC utiliza ese TV acumulado (llamado “ciclo”), lo que genera un pago al CBC para esa semana. El ciclo continúa hasta que no se puedan deducir más ciclos de TV acumulado. El TV no utilizado en cada pierna se convierte en volumen de reserva.

Nota:

El sistema de software de BODi determina cuál es la pierna débil entre los ciclos de una semana. Por ejemplo, si un CBC tiene 260 TV en la pierna izquierda del distribuidor y 200 TV en la pierna derecha del distribuidor antes del ciclo 1 (300 TV con un saldo de 200 TV; 100 TV se deduce del total de ambas piernas), el sistema determina que la pierna izquierda del distribuidor es la pierna fuerte en el ciclo 1 (260 TV) y la pierna derecha del distribuidor (200 TV) es la pierna débil en el ciclo 1.

Una vez completado el ciclo 1, la pierna derecha del distribuidor, con 100 TV de reserva (es decir, 200 TV – 100 TV = 100 TV), se convierte en la pierna fuerte, y la pierna izquierda del distribuidor, con 60 TV de reserva (es decir, 260 TV – 200 TV = 60 TV), se convierte en la pierna débil. En otras palabras, el intercambio de determinación de la pierna fuerte y la pierna débil suele producirse entre ciclos de bonificación de ciclo de equipo. Esta es la metodología estándar de los planes de compensación binarios.

En el software administrativo de BODi, el volumen de equipo izquierdo se denomina LV (volumen izquierdo) y el volumen de equipo derecho se denomina RV (volumen derecho).

Ejemplo de ciclos: cuatro ciclos completos

Volumen de equipo izquierdo (LV)	Volumen de equipo derecho (RV)	Ciclos
3700	480	
-200	-100	1
3500	380	
-200	-100	2
3300	280	
-200	-100	3
3100	180	
-200	-100	4
2900	80	
4 ciclos completos	_____	
2900	80	Reserva para el próximo ciclo

LÍMITES DIARIOS DE CICLO: el número máximo de ciclos que un CBC puede completar cada día en función del rango actual del CBC. Cada uno de los rangos Esmeralda, Diamante y Diamante Estrella puede completar un máximo de 96 ciclos al día. A partir del 4 de enero de 2024, el máximo de ciclos que se pueden completar al día pasará de 96 a 108 ciclos.

PERÍODO DE DÍAS: un día se define como un período desde las 12:00 a. m., hora del este, hasta las 11:59 p. m., hora del este.

BONIFICACIONES DE LIDERAZGO DIAMANTE Y DIAMANTE ESTRELLA: una de las oportunidades de bonificación que pueden pagarse a los distribuidores en virtud del Plan de compensación de BODi. Esta bonificación se calcula y se paga trimestralmente en función de un porcentaje del TV total de la compañía, y se paga a quienes cumplen y mantienen las calificaciones de Diamante y Diamante Estrella durante seis (6) semanas consecutivas dentro de cada trimestre. (Consulta los requisitos detallados a continuación). Ten en cuenta que la bonificación de liderazgo Diamante entrará en vigor a partir de 2024.

LÍNEA DIRECTA DE PATROCINIO: el linaje dentro de la genealogía binaria que comienza con un CBC específico y pasa al CBC patrocinador personal de ese CBC, luego al CBC patrocinador personal de *ese otro* CBC, y así sucesivamente (es decir, María es patrocinada personalmente por Bob, quien es patrocinado personalmente por Sally, etc.). La línea directa de patrocinio NO coincide necesariamente con el linaje genealógico, ya que es posible que dos CBC adyacentes no tengan una relación de patrocinio personal.

LÍNEA DESCENDENTE: término que define la estructura de la genealogía binaria que comienza con las dos posiciones directamente por debajo de un CBC específico y que se extiende a todos los CBC que emanan de esas dos posiciones, estén o no patrocinados personalmente por ese CBC específico.

REPORTES DE ACTIVIDAD DE LÍNEA DESCENDENTE (INFORMES DE GENEALOGÍA): se refiere a cualquiera de los diversos informes generados por BODi o a partir de datos controlados por BODi que proporcionan datos críticos relativos a las identidades de los distribuidores o clientes preferentes, información de ventas y actividad de inscripción de la línea descendente de cada distribuidor. Estos informes contienen información confidencial y de secreto comercial, propiedad de BODi.

VOLUMEN DE GANANCIAS: el volumen de ganancias (VG) es un valor asignado a los productos. El VG es un requisito que se utiliza para determinar la elegibilidad para la bonificación. El volumen de ganancias representa los puntos de volumen personal asociados con los pedidos de clientes y clientes preferentes acumulados durante las últimas cinco semanas de bonificación. El requisito del estado activo del volumen de ganancias es de 50 puntos y se aplica al bono de ciclo de equipo, al bono de igualación y a los bonos trimestrales de diamantes y diamantes estrella.

GENEALOGÍA: la estructura organizativa empleada por el Plan de compensación de BODi para organizar los negocios de distribuidores independientes de BODi, crear las conexiones de patrocinio relacionadas entre los CBC, y calcular los niveles de rango y la bonificación de compensación. Una estructura de genealogía binaria tiene un CBC en una posición con exactamente dos posiciones de CBC directamente debajo de ese CBC, creando una pierna izquierda y una pierna derecha para cada CBC. Esta estructura se repite para cada CBC dentro de la genealogía binaria global.

ENVÍO DIRECTO A CASA (también conocido como ENVÍO AUTOMÁTICO): un cómodo programa en el que los productos preseleccionados se te envían a ti o a tus clientes de BODi cada mes y se facturan automáticamente a la tarjeta de crédito que se haya proporcionado al inicio del programa.

ESTADO INACTIVO: el estado que existe para un CBC cuando se ha acumulado 49 PV o menos en cualquier período de calificación de bonificación. El estado inactivo provocará un descenso de rango del distribuidor y la eliminación permanente de todo el volumen de equipo acumulado en el momento en que el distribuidor pase al estado inactivo. Al alcanzar un mínimo de 50 PV o más, el estado de un CBC cambiará a activo, y podrá volver a acumularse TV para ese CBC.

VOLUMEN DE EQUIPO IZQUIERDO: representa el TV acumulado de un CBC generado a partir de los distribuidores en línea descendente de la pierna izquierda del CBC.

CICLOS VITALICIOS: el número de ciclos realizados durante la vida útil de un CBC.

RANGO VITALICIO: el nivel de rango más alto que ha alcanzado un CBC en su vida. Una vez que se alcanza un rango, este es permanente a efectos de reconocimiento del distribuidor; sin embargo, las bonificaciones se calcularán y pagarán en función del pago

por rango determinado en el período de ganancia de bonificación actual. También se conoce como rango más alto alcanzado o rango oficial. Si un CBC pasa del rango vitalicio de distribuidor o superior al de cliente preferente, se restablecerá su rango vitalicio.

CICLO MAESTRO: cada vez que un CBC completa 5,000 ciclos consecutivos, se produce un ciclo maestro, y un máximo de 5,000 TV de la pierna fuerte del CBC y todo el TV de la pierna débil del CBC pasan al siguiente ciclo. El ciclo puede reanudarse el mismo día.

BONIFICACIÓN DE IGUALACIÓN: una de las oportunidades de bonificación del Plan de compensación de BODi, que puede pagarse a los distribuidores Diamante activos y calificados. El pago de esta bonificación de igualación del diez por ciento (10 %) (Diamante) se basa en las ganancias de la bonificación de ciclo de equipo de los distribuidores de línea descendente patrocinados personalmente por un distribuidor.

PAGO POR RANGO: el nivel de rango de un CBC que se ha alcanzado en el período de ganancia de bonificación actual. Este nivel de rango determinará el cálculo de las bonificaciones obtenidas en el período actual. Este rango puede ser igual o inferior al rango vitalicio del CBC.

PATROCINADO PERSONALMENTE: cualquiera o todos los distribuidores de BODi o clientes preferentes que hayan sido patrocinados directamente por un distribuidor de BODi específico.

BONIFICACIÓN DE VOLUMEN DE EQUIPO PATROCINADO PERSONALMENTE (PSTV): una oportunidad de bonificación mensual pagada a los partners en sus primeros 24 meses completos de inscripción. Se trata de una bonificación diferencial de hasta un 20 % del volumen de equipo producido por su organización de línea descendente elegible patrocinada personalmente que esté inscrita en el período. (Consulta los requisitos detallados a continuación).

CLIENTE PERSONAL MINORISTA: los clientes personales minoristas de un distribuidor, incluidos: 1) aquellos clientes de envío directo a casa a los que el distribuidor inscriba en el programa de envío directo a casa (excluyendo a los que ya son distribuidores); y 2) aquellas personas que no son distribuidores y que realicen compras de productos o servicios de membresía en el sitio web de BODi de un distribuidor. Los distribuidores pueden, además, vender productos a terceros, de su inventario personal o de otras maneras, que no se comercialicen a través del sitio web de BODi del distribuidor, siempre que estas ventas no aporten ningún volumen o comisión a su CBC.

VOLUMEN PERSONAL (PV): el PV es un valor asignado a productos. El PV se utiliza para determinar el estado activo.

CLIENTE PREFERENTE: una persona que compra productos o servicios de membresía de BODi, lo que incluye, entre otros, la cuota de membresía de cliente preferente. Cada cliente preferente tiene asignado un distribuidor y también se incluye en la genealogía. Sin embargo, no pueden inscribir a distribuidores ni a otros clientes. Los clientes preferentes tampoco pueden recibir comisiones ni bonificaciones.

CALIFICADO: indica que un distribuidor ha cumplido todos los requisitos para alcanzar un nivel de rango específico.

RANGOS: los 18 niveles diferentes para los que puede calificar un distribuidor dentro del Plan de compensación de BODi. Los niveles de rango tienen un impacto directo en el monto de compensación que puede ganar un distribuidor, y también pueden calificar para participar en varios programas y promociones de BODi. Los niveles de rango se recalculan semanalmente.

Los niveles de rango son:

1. Distribuidor
2. Distribuidor Esmeralda
3. Distribuidor Diamante
4. Distribuidor Diamante 1 Estrella
5. Distribuidor Diamante 2 Estrellas
6. Distribuidor Diamante 3 Estrellas
7. Distribuidor Diamante 4 Estrellas
8. Distribuidor Diamante 5 Estrellas
9. Distribuidor Diamante 6 Estrellas

10. Distribuidor Diamante 7 Estrellas
11. Distribuidor Diamante 8 Estrellas
12. Distribuidor Diamante 9 Estrellas
13. Distribuidor Diamante 10 Estrellas
14. Distribuidor Diamante 11 Estrellas
15. Distribuidor Diamante 12 Estrellas
16. Distribuidor Diamante 13 Estrellas
17. Distribuidor Diamante 14 Estrellas
18. Distribuidor Diamante 15 Estrellas

COMISIONES MINORISTAS: una de las oportunidades de comisión que pueden pagarse a los distribuidores en virtud del Plan de compensación de BODi. Esta comisión se calcula y se paga semanalmente sobre las ventas de productos y servicios de membresía a los clientes personales minoristas de un distribuidor a través del sitio web de BODi de ese distribuidor, siempre que el cliente siga vinculado a ese distribuidor de BODi.

VOLUMEN MINORISTA: el volumen minorista es un valor asignado a cada producto a fin de calcular las comisiones pagadas en puntos de bonificación. Equivale al precio para consumidores actual de cada producto en EE. UU.

VENTAS MINORISTAS: las ventas minoristas son las compras realizadas por una persona física que no es distribuidor de BODi ni cliente preferente.

VOLUMEN DE EQUIPO DERECHO: representa el TV acumulado de un CBC generado a partir de los distribuidores en línea descendente de la pierna derecha del CBC.

PATROCINADOR: un distribuidor de BODi que inscribe a otro distribuidor de BODi en la compañía. El acto de inscribir a otras personas y/o capacitarlas para que se conviertan en distribuidores de BODi se denomina “patrocinar” o “patrocinar personalmente”.

PIERNA FUERTE: al evaluar el TV de la línea descendente de un CBC, la pierna con el TV acumulado más alto en cualquier momento se considera la pierna fuerte en ese momento.

COMISIONES POR SUSCRIPCIÓN: una de las oportunidades de comisión que pueden pagarse a los distribuidores en virtud del Plan de compensación de BODi. Esta comisión se calcula y se paga semanalmente por las ventas y renovaciones de membresías de BODi Suscripción de los clientes personales minoristas, clientes preferentes patrocinados personalmente o distribuidores patrocinados personalmente de un distribuidor.

BONIFICACIÓN DE CICLO DE EQUIPO: una de las oportunidades de bonificación que pueden pagarse a los distribuidores activos y calificados de rango Esmeralda o superior en virtud del Plan de compensación de BODi. Esta bonificación se calcula y paga semanalmente sobre el TV acumulado de la línea descendente de un CBC.

VOLUMEN DE EQUIPO (TV): el TV es un valor asignado a los productos y servicios de membresía vendidos en un período de ganancia de bonificación y se utiliza para calcular la bonificación de ciclo de equipo. El TV de un CBC es la suma de todos los TV generados por las compras realizadas por los distribuidores patrocinadores personales de la línea descendente del CBC, los clientes preferentes patrocinados personalmente y sus clientes personales minoristas. El TV de un CBC no incluye el volumen generado por las compras personales del CBC o las compras de sus clientes personales minoristas.

LÍNEA ASCENDENTE: este término se refiere a los CBC que están por encima de un determinado distribuidor de BODi en la línea directa de patrocinio.

PIERNA DÉBIL: al evaluar el TV de la línea descendente de un CBC, la pierna con el TV acumulado más bajo en cualquier momento se considera la pierna débil en ese momento.

ANEXO D: PLAN DE COMPENSACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE BODI

El plan de compensación de distribuidores de BODi se diseñó para recompensar a los distribuidores de BODi independientes por compartir nuestros productos, servicios y oportunidad de ingresos con otras personas. La compensación de distribuidores representa una innovación en la oportunidad de ingresos del negocio: ¡se paga semanalmente!

Índice

Oportunidades de ingreso	46
Rangos y calificaciones.....	56
Glosario.....	41

OPORTUNIDADES DE INGRESO

Hay varias oportunidades para generar ingresos con el plan de compensación de distribuidores.

Comisiones minoristas

Se pagan semanalmente a todos los rangos de distribuidor

Gana una comisión de hasta el veinte por ciento (20 %) del precio de venta para consumidores de los productos de BODi que vendas a tus clientes personales minoristas a través de tu sitio web de BODi. Estas comisiones seguirán pagándose al distribuidor siempre y cuando el cliente siga vinculado al distribuidor. Ten en cuenta que algunos artículos otorgan una comisión inferior al 20 %. Para obtener toda la información al respecto, consulta la lista de precios que se encuentra en la oficina del distribuidor.

Comisiones de Suscripción BODi

Se pagan semanalmente a todos los rangos de distribuidor

Gana una comisión del treinta y cinco por ciento (35 %) de las ventas y renovaciones de membresías de BODi Suscripción. Estas comisiones por membresías de BODi Suscripción se pagan semanalmente. Los distribuidores recibirán una comisión del 35 % del precio para consumidores de los planes de suscripción de BODi. El precio para consumidores que se utiliza como base para calcular las comisiones aplicables es únicamente el precio más actualizado de BOD en TeamBODi.com . Los cálculos de comisiones no se ajustarán por cambios de precios de BODi Suscripción disponibles en BODi.com y otros canales de marketing directo.

Bonificación de inicio rápido de Shakeology

Se pagan semanalmente a todos los rangos de distribuidor

Gana una bonificación de \$20 cada vez que uno de tus distribuidores patrocinados personalmente o clientes preferentes que reúna los requisitos compre un paquete de inicio directo a casa de Shakeology.

Bonificación de inicio rápido del paquete de solución total

Se pagan semanalmente a todos los rangos de distribuidor

Gana una bonificación cada vez que uno de tus distribuidores patrocinados personalmente o clientes preferentes recién reclutado compre un paquete de solución total. La cantidad de la bonificación depende del tipo de paquete de solución total que se compre. Consulta la guía de precios y comisiones de los paquetes (que puedes encontrar en la oficina del distribuidor) para obtener información sobre los distintos paquetes disponibles y la bonificación que se puede ganar por cada uno. Nota: Los distribuidores patrocinados personalmente o clientes preferentes recién reclutados son aquellos cuya fecha de inicio fue hace menos de 31 días.

La Compañía puede agregar más paquetes de solución total o modificar las configuraciones y estructuras de pago del paquete de solución total. Ten en cuenta que la bonificación de inicio rápido del paquete de solución total no se paga por los paquetes de solución total que se venden a un nuevo distribuidor que se está transfiriendo a un centro de negocios de distribuidor existente. Los cambios se publicarán en la oficina del distribuidor.

Bonificación de volumen de equipo patrocinado personalmente (PSTV)

Se paga mensualmente a los distribuidores calificados

Como distribuidor activo, puedes calificar para una bonificación diferencial de hasta el 20 % del volumen de equipo que genera tu organización de línea descendente patrocinada personalmente. Tu línea descendente patrocinada personalmente elegible es tu línea descendente patrocinada personalmente que está inscrita a un período de inscripción de 13 meses que va de diciembre a diciembre.

Debes tener un estado activo durante la última semana de los períodos de bonificación incluidos en el mes.

El porcentaje de tu bonificación diferencial lo determina tu nivel de calificación, que se basa en el volumen de equipo total generado por las ventas y compras que hizo tu organización de línea descendente patrocinada personalmente, también conocida como tu equipo patrocinado personalmente, durante las semanas de bonificación que terminan en el mes de calificación. Este volumen total es tu volumen de equipo patrocinado personalmente (PSTV). Los niveles de calificación son los siguientes:

PSTV calificado	Porcentaje de bonificación de calificación*
250 - 499	4 %
500 - 999	8 %
1000 - 1499	12 %
1500 - 1999	14 %
Más de 2,000	20 %

* Es posible que ganes un porcentaje diferencial inferior sobre el PSTV de los miembros de tu línea descendente patrocinada personalmente, que también califican para la bonificación de volumen de grupo inscrito personalmente durante el mismo mes.

Cada mes, ganarás tu porcentaje de bonificación de calificación de tu PSTV. Sin embargo, si alguien de tu organización de línea descendente patrocinada personalmente también califica para la bonificación de PSTV, se te paga la diferencia porcentual entre tu porcentaje de bonificación de calificación y su porcentaje de bonificación de calificación sobre su PSTV.

Si la fecha de inscripción de un partner o cliente preferente es durante el período de diciembre a diciembre y se convierte en partner durante el período, el volumen de equipo de la nueva línea descendente patrocinada personalmente de dicho partner inscrito durante el período contará para el PSTV de línea ascendente del partner. Sin embargo, no se incluirá el TV de dicho partner cuya fecha de inscripción original es anterior al inicio del período.

Esta es una bonificación mensual; el período mensual se define como todas las semanas de bonificación en que el final de la semana de bonificación cae dentro del mes natural. Por ejemplo, para el mes de enero de 2024, el volumen de grupo inscrito personalmente se calculará en las siguientes semanas de bonificación:

- Semana de bonificación que termina el 3 de enero de 2024
- Semana de bonificación que termina el 10 de enero de 2024
- Semana de bonificación que termina el 17 de enero de 2024
- Semana de bonificación que termina el 24 de enero de 2024
- Semana de bonificación que termina el 31 de enero de 2024

Ejemplo de bonificación de PSTV:

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



Mes 1: Jane inscribe a 3 Partners y 1 cliente preferente, nuevos

1

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



El volumen de equipo de todas las compras y ventas de tu organización de línea descendente patrocinada personalmente, durante las semanas de bonificación de fin de semana que caen en el mes 1 es de 435 TV. semana que caen en el mes 1 asciende a 435 TV.

VOLUMEN DE EQUIPO = 435

2

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



435 TV de su organización de línea descendente patrocinada personalmente le otorga un bono del 4%

435 TV = 4% DE BONIFICACIONES

3

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Jusqu'à 4 %
500 - 999	Jusqu'à 8 %
1 000 - 1 499	Jusqu'à 12 %
1 500 - 1 999	Jusqu'à 14 %
2 000	Jusqu'à 20 %

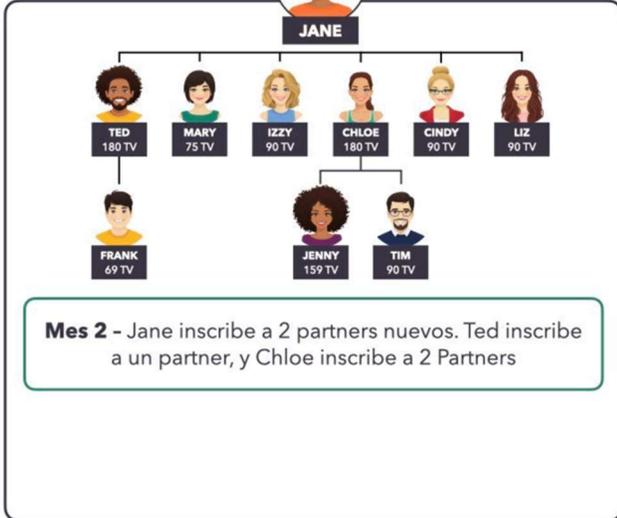


Jane gana \$17.40

435 X 4% = \$17.40

4

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



5

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



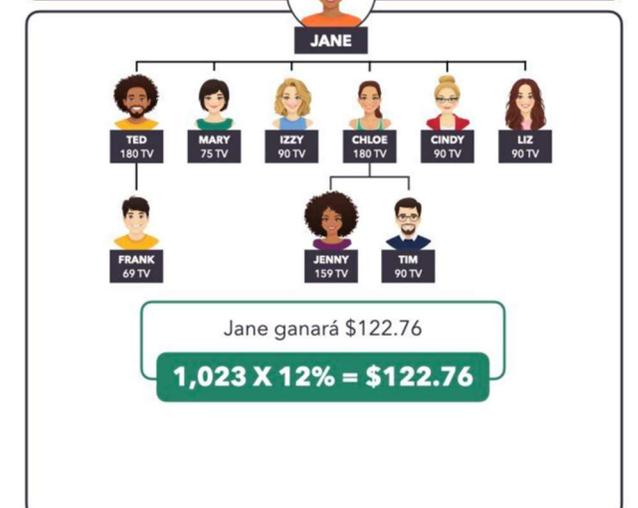
6

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



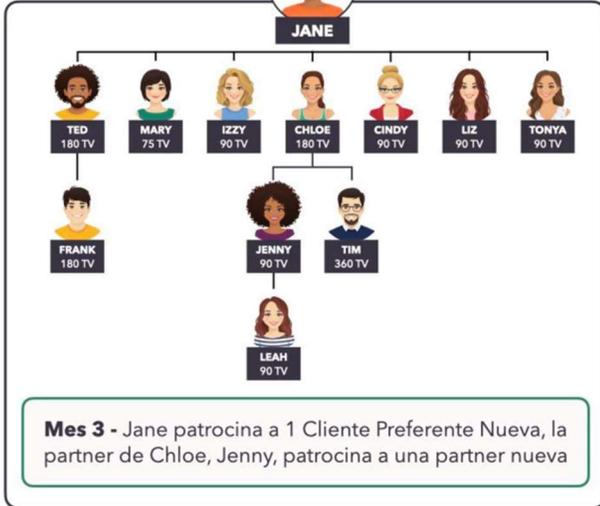
7

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



8

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



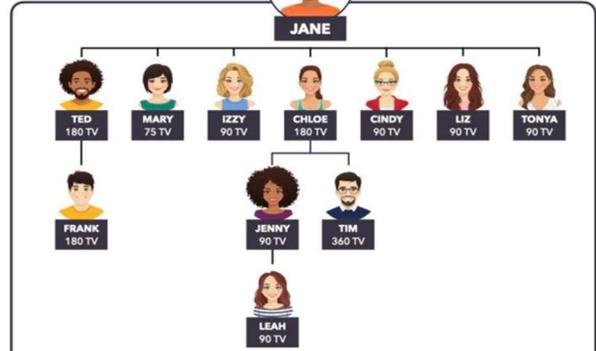
9

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



11

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



El Volumen del Equipo de todas las compras y ventas de su organización de línea descendente patrocinada personalmente durante las semanas de bonificación del fin de semana que cae en el Mes 3 asciende a 1,515 TV.

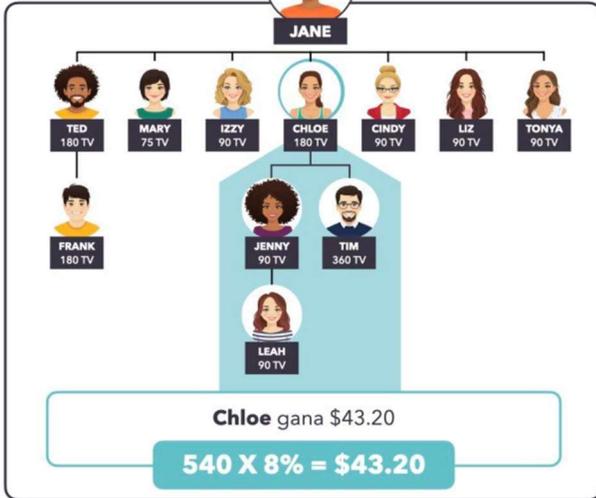
10

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



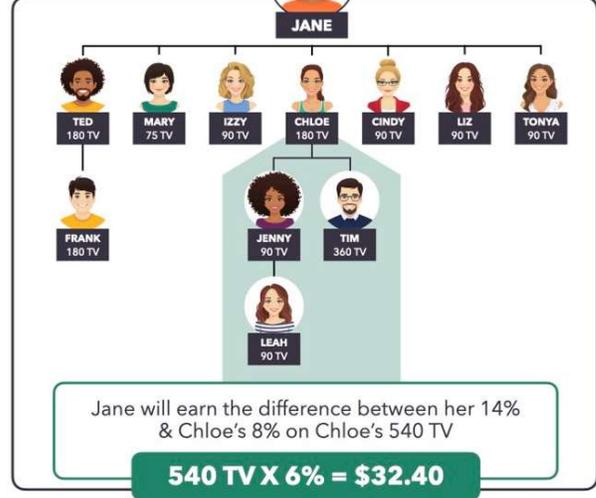
12

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



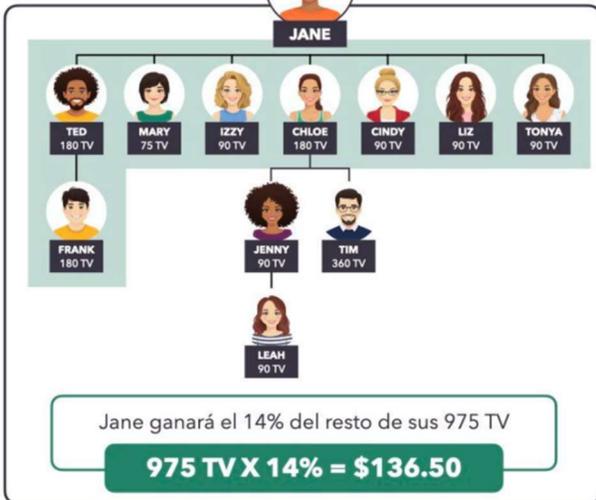
13

Qualifying Personally Sponsored Team Volume	Bonus %
250 - 499	Up to 4%
500 - 999	Up to 8%
1000 - 1499	Up to 12%
1500 - 1999	Up to 14%
2000	Up to 20%



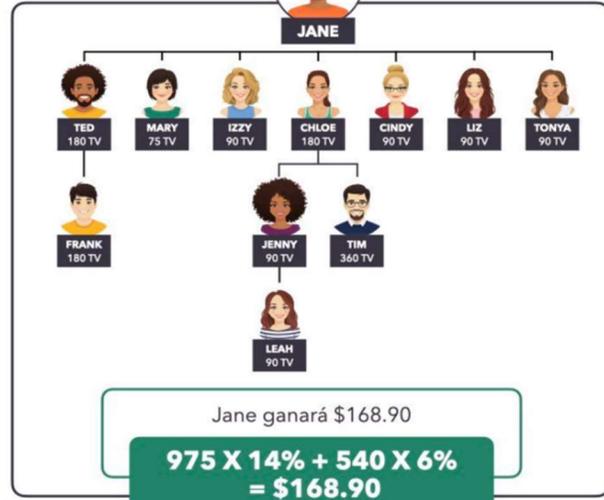
14

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



15

Calificación - Volumen de Equipo del Árbol de tus Partners Personalmente Patrocinados	% de Bonificación
250 - 499	Hasta 4%
500 - 999	Hasta 8%
1000 - 1499	Hasta 12%
1500 - 1999	Hasta 14%
2000	Hasta 20%



16

Bonificación de ciclo de equipo

Se paga semanalmente a distribuidores Esmeralda, Diamante y Diamante Estrella

Cada semana, hasta el treinta y cinco por ciento (35 %) del volumen de bonificación de la Compañía se reserva para la bonificación de ciclo de equipo*.

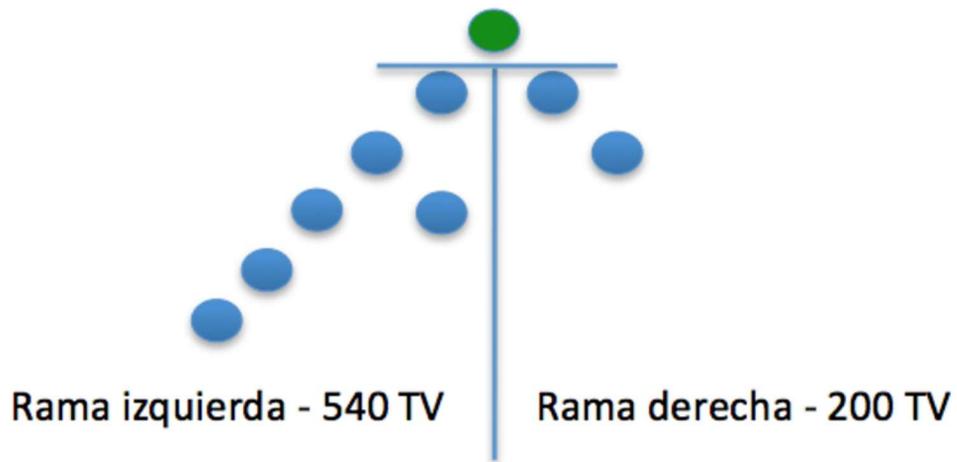
Como distribuidor Esmeralda o superior activo y calificado, tu centro de negocios de distribuidor (CBC) empezará a acumular y depositar volumen de equipo (TV). El volumen de equipo se genera a través de las ventas de los distribuidores en las piernas izquierda y derecha de toda tu organización de línea descendente, sin importar la profundidad. Cuando el volumen de equipo acumulado asciende a un total de 300 TV, con un mínimo de un tercio del TV (100 TV) en una pierna y dos tercios del TV (200 TV) en la otra, ganas un ciclo. El volumen de equipo de 300 TV que se utilice para el ciclo se deducirá de los totales de volumen de las partes izquierda y derecha correspondientes. El volumen restante se guardará y se aplicará para tu siguiente ciclo. Siempre y cuando tengas suficiente TV, acumularás hasta un máximo de 108 ciclos por día.

Además, los Distribuidores deben cumplir con el requisito de Volumen de ganancias. El volumen de ganancias representa los puntos de volumen personal asociados con los pedidos de clientes y clientes preferentes acumulados durante las últimas cinco semanas de bonificación. El requisito del estado activo del volumen de ganancias es de 50 puntos y se aplica al bono de ciclo de equipo, al bono de igualación y a los bonos trimestrales de diamantes y diamantes estrella.

Tu volumen de equipo permanecerá en tu CBC siempre y cuando mantengas tu estado activo y hasta que se aplique a un ciclo o se someta a una descarga de ciclo maestro. Cada 5,000 ciclos vitalicios ocurre un **ciclo maestro** y un máximo de 5,000 TV en la pierna fuerte (tu pierna con el volumen más alto) y todo el volumen en la pierna débil se guarda para el siguiente ciclo, que puede ocurrir el mismo día.

Ejemplo de bonificación de ciclo de equipo:

En el ejemplo a continuación, un distribuidor Esmeralda ha acumulado un volumen de equipo de 540 TV en su pierna fuerte y de 200 TV en su pierna débil.



<u>Rama izquierda</u>	<u>Rama derecha</u>	
540 TV	200 TV	
<200 TV>	<100 TV>	<u>Ciclo #1</u>
<200 TV>	<100 TV>	<u>Ciclo #2</u>
140 TV	0 TV	

Valores por ciclo

Los distribuidores Esmeralda ganan \$12 por ciclo

Los distribuidores Diamante y Diamante Estrella ganan \$16 por ciclo

Ganancias semanales potenciales de la bonificación de ciclo de equipo por semana

Se estableció el valor de las ganancias potenciales de la bonificación de ciclo de equipo para cada nivel de rango del plan de compensación de BODi. Los valores semanales que se muestran en la tabla a continuación representan, para cada nivel de rango, las ganancias semanales potenciales de la bonificación de ciclo de equipo.

Los distribuidores activos y calificados Esmeralda y superiores generarán ciclos de equipo según su volumen acumulado, hasta el número de ciclos permitido cada día, y dicho volumen se deducirá de sus totales de volumen de equipo disponibles. Se hará el pago según el número de ciclos generados hasta el valor de ganancias semanales potenciales del nivel de rango para el cual el distribuidor está completamente calificado. No se pagarán los ciclos generados que sobrepasen el valor de ganancias potenciales en cada rango.

Una vez que se ha generado el número permitido de ciclos por día para un distribuidor, se detendrá la generación de ciclos ese día y se reanudará al siguiente día, siempre y cuando el distribuidor tenga suficiente volumen para continuar generando ciclos.

Ganancias semanales potenciales de la bonificación de ciclo de equipo por semana

Rangos	Bonificación de ciclo de equipo semanal potencial por centro de negocios	Bonificación de ciclo de equipo anual potencial por centro de negocios
Coach	0	0
Esmeralda	\$100	\$5,200
Diamante	\$750	\$39,000
Diamante 1 Estrella	\$1,000	\$52,000
Diamante 2 Estrellas	\$2,000	\$104,000
Diamante 3 Estrellas	\$3,000	\$156,000
Diamante 4 Estrellas	\$4,000	\$208,000
Diamante 5 Estrellas	\$7,000	\$364,000
Diamante 6 Estrellas	\$8,000	\$416,000
Diamante 7 Estrellas	\$9,000	\$468,000
Diamante 8 Estrellas	\$10,000	\$520,000
Diamante 9 Estrellas	\$11,000	\$572,000
Diamante 10 Estrellas y superior	\$12,000	\$624,000

* Para mantener la rentabilidad requerida para financiar y operar con éxito la oportunidad de negocios de distribuidor y garantizar la estabilidad comercial de los distribuidores de BODi independientes, la compañía ha establecido un límite del treinta y cinco por ciento (35 %) del total acumulado de TV de la compañía que se puede pagar en bonificaciones de ciclo de equipo; asimismo, si es necesario, puede implementar un ajuste de pago de bonificación de ciclo de equipo que, con el fin de mantener el límite establecido, ajustará todos los pagos de bonificaciones de ciclo de equipo por prorratio para cada CBC después de los primeros 20 ciclos. Por consiguiente, los primeros 20 ciclos quedan exentos del prorratio.

Bonificación de igualdad

Se paga semanalmente a distribuidores Diamante y Diamante Estrella calificados

Gana una bonificación de igualdad sobre las bonificaciones de ciclo de equipo obtenidas por tus distribuidores patrocinados personalmente. Los distribuidores Diamante y Diamante Estrella ganan una bonificación de igualdad del diez por ciento (10 %).

Para recibir el Bono de Igualación, los Distribuidores deben cumplir con el requisito de Volumen de Ganancias. El volumen de ganancias representa los puntos de volumen personal asociados con los pedidos de clientes y clientes preferentes acumulados durante las últimas cinco semanas de bonificación. El requisito del estado activo del volumen de ganancias es de 50 puntos y se aplica al bono de ciclo de equipo, al bono de igualdad y a los bonos trimestrales de diamantes y diamantes estrella.

Bonificación de liderazgo Diamante y Diamante Estrella

Se paga trimestralmente a distribuidores Diamante y superiores

La compañía reserva el dos por ciento (2 %) del TV total de la compañía, que se paga trimestralmente a los distribuidores Diamante y Diamante Estrella activos y calificados que sean los mejores productores. Este fondo del 2 % se asigna a los siguientes fondos de bonificaciones indicados a continuación.

- Fondo n.º 1: Diamante o Diamante 1 Estrella activo y calificado: 12 %
- Fondo n.º 2: Diamante 2 Estrellas o superior activo y calificado: 25 %
- Fondo n.º 3: Diamante 5 Estrellas o superior activo y calificado: 25 %
- Fondo n.º 4: Diamante 10 Estrellas o superior activo y calificado: 25 %
- Fondo n.º 5: Diamante 15 Estrellas activo y calificado: 13 %

Bonificación de liderazgo Diamante

Para poder participar en el fondo de bonificaciones Diamante:

Los distribuidores deben tener el rango Diamante 1 Estrella vitalicio o superior al inicio del período trimestral y mantener un rango de remuneración Diamante de seis (6) períodos de bonificación consecutivos dentro de un trimestre de 13 semanas, según lo define BODi. Cada fondo se dividirá de forma equitativa por el número total de distribuidores que califican para el fondo aplicable. Además, cada distribuidor calificado debe ganar 10 puntos del Success Club durante el trimestre.

Para recibir el pago de bonificación Diamante como distribuidor calificado:

Los distribuidores deben cumplir con el requisito de 50 puntos volumen de ganancias asociado con la última semana de bonificación del período de calificación.

Bonificación de liderazgo Diamante Estrella

Cada rango Diamante Estrella calificado comparte de forma equitativa los fondos de bonificaciones Diamante Estrella en los que pueden participar.

Para poder participar en el fondo de bonificaciones Diamante Estrella:

Los distribuidores deben alcanzar y mantener un estado de calificación de Diamante 2 Estrellas o superior, Diamante 5 Estrellas o superior, Diamante 10 Estrellas o superior, o Diamante 15 Estrellas durante seis (6) períodos de bonificación dentro de un trimestre de 13 semanas según lo define BODi. Cada fondo se dividirá de forma equitativa por el número total de distribuidores que califican para el fondo aplicable.

Si no hay ningún distribuidor que califique para participar en un fondo de bonificaciones específico, las bonificaciones de liderazgo Diamante Estrella acumuladas y sin pagar se pasan al siguiente período de calificación trimestral hasta que se paguen. En la oficina del distribuidor se publicará un calendario en el que se indicarán las fechas clave de los períodos de calificación trimestrales de cada año natural.

Para recibir el pago de bonificación Diamante Estrella como distribuidor calificado:

En el caso de los fondos de bonificaciones de liderazgo Diamante Estrella, los distribuidores que califiquen de forma adecuada como se detalló anteriormente deben ganar un mínimo de 10 puntos del Success Club durante el período de calificación trimestral. Además, los distribuidores deben cumplir con el requisito de 50 puntos volumen de ganancias asociado con la última semana de bonificación del período de calificación. En el caso de los distribuidores que califiquen adecuadamente, pero que no ganen un mínimo de 10 puntos del Success Club durante el período de calificación trimestral, su parte correspondiente de uno o más fondos de bonificaciones de liderazgo se perderá y no se pasará a un fondo de bonificaciones de liderazgo Diamante existente o futuro.

En el caso de los fondos de bonificaciones de liderazgo Diamante 5, 10 o 15 Estrellas, los distribuidores que califiquen adecuadamente como se detalla anteriormente deben ganar un mínimo de 10 puntos Elite durante el período de calificación trimestral. Además, los distribuidores deben cumplir con el requisito de volumen de ganancias asociado con la última semana de bonificación del período de calificación. En el caso de los distribuidores que califiquen adecuadamente, pero que no ganen un mínimo de 10 puntos Elite durante el período de calificación trimestral, su parte correspondiente de uno o más fondos de bonificaciones de liderazgo se perderá y no se pasará a un fondo de bonificaciones de liderazgo Diamante existente o futuro.

Centros de negocios de distribuidor adicionales

Los distribuidores de BODi pueden calificar para abrir hasta 25 centros de negocios de distribuidor. Cada centro de negocios adicional puede participar en todas las oportunidades de ingreso.

Una vez que el CBC n.º 1 de un distribuidor alcance el rango Diamante 2 Estrellas, dicho distribuidor puede solicitar opcionalmente abrir una línea descendente de CBC (CBC n.º 2) adicional del CBC n.º 1. Los CBC adicionales se deben iniciar y crear como CBC nuevos. Para evitar dudas, un nuevo CBC no se puede abrir mediante la adquisición de un CBC preexistente. El CBC n.º 2 puede iniciar el proceso de crear y calificar para rangos superiores. Una vez que el CBC n.º 2 haya alcanzado el rango Diamante 2 Estrellas activo y calificado, puede solicitar opcionalmente un CBC (CBC n.º 3) adicional en cualquier parte de la organización original del distribuidor

(es decir, la línea descendente del CBC n.º 1). Este proceso de calificar para centros de negocios de distribuidor adicionales se puede repetir hasta que el distribuidor tenga un total máximo de 25 centros de negocios de distribuidor.

Los centros de negocios de distribuidor adicionales deben calificar de forma independiente para participar en la bonificación de liderazgo Diamante Estrella. Cada CBC solo puede contar sus distribuidores Diamante de línea descendente patrocinados personalmente para que dicho CBC en específico califique y participe en el fondo de bonificaciones Diamante Estrella.

Los distribuidores que hayan calificado para varios centros de negocios y los operen pueden cancelar y volver a abrir su CBC abierto más recientemente después de un período de espera de seis meses, siempre y cuando dicho centro de negocios abierto más recientemente no haya alcanzado un rango vitalicio superior a Diamante. Si el centro de negocios abierto más recientemente ha alcanzado el rango vitalicio Diamante 1 Estrella o superior, el distribuidor no puede cerrar dicho centro de negocios salvo que renuncie como distribuidor de BODi, con lo cual todos los centros de negocios de distribuidor asociados con el distribuidor se cerrarían completamente.

Requisitos de ventas minoristas para todos los centros de negocios de distribuidor adicionales

Por cada CBC de línea descendente adicional que un distribuidor abra después del CBC n.º 1, el 100 % del PV (que determina el pago de la bonificación de ciclo de equipo) se debe generar mediante ventas minoristas (es decir, pedidos no hechos por distribuidores), ya sea de ventas minoristas a clientes mediante el sitio web y/o membresías de BODi Suscripción.

RANGOS Y CALIFICACIONES

Hay un total de 19 rangos oficiales en el plan de compensación de BODi.

Rangos oficiales

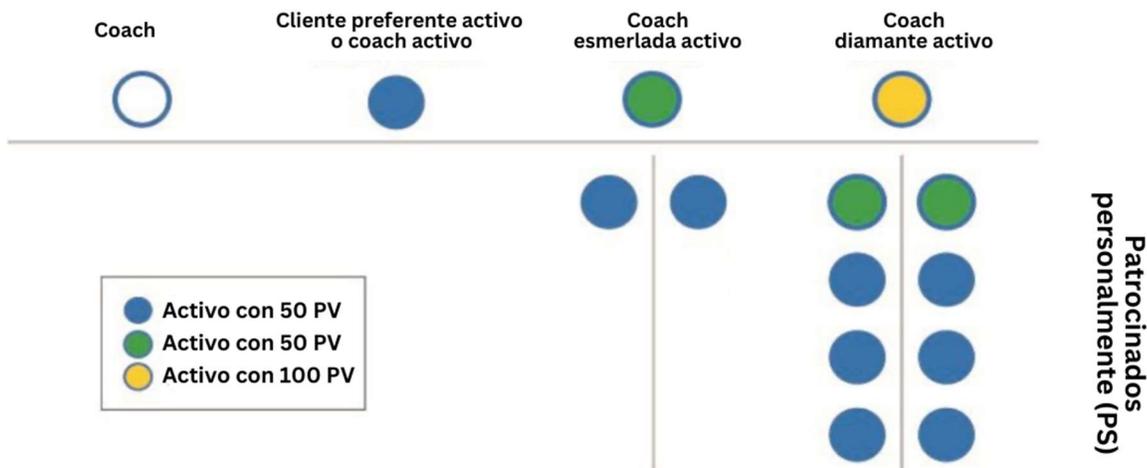
Distribuidor: ha establecido una cuenta de distribuidor de BODi.

Distribuidor Esmeralda: es activo, cumple con los requisitos de PV Esmeralda de 50 PV y tiene un (1) distribuidor (o superior) patrocinado personalmente activo o cliente preferente en sus piernas derecha e izquierda.

Distribuidor Diamante: es activo, tiene un mínimo de 100 PV y tiene un (1) distribuidor Esmeralda (o superior) patrocinado personalmente activo en sus piernas derecha e izquierda, además de tres (3) distribuidores activos adicionales o clientes preferentes activos en sus piernas derecha e izquierda.

Distribuidores Diamante Estrella

Hay un total de quince (15) rangos Diamante Estrella.



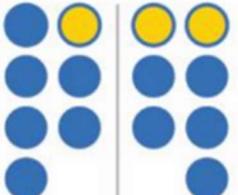
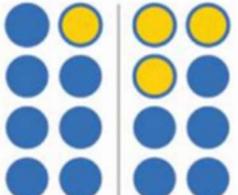
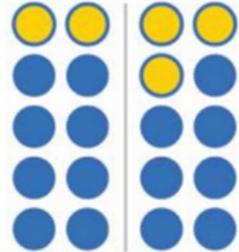
En las siguientes tablas se muestran los requisitos de elegibilidad para obtener la bonificación de ciclo de equipo en cada nivel de rango Diamante Estrella. Se destacan los siguientes puntos en cada nivel de rango:

- El número requerido de distribuidores patrocinados personalmente activos o clientes preferentes activos en cada rango Diamante Estrella
- El volumen personal mínimo requerido de 200 PV en cada rango Diamante Estrella
- El saldo requerido de distribuidores Diamante Estrella patrocinados personalmente en cada pierna en cada rango Diamante Estrella (ten en cuenta que esto cambia en los niveles de rango Diamante 5 Estrellas y Diamante 10 Estrellas)

Nota: Una vez que se reúnan los distribuidores patrocinados personalmente activos o clientes preferentes activos necesarios para alcanzar y mantener el rango de distribuidor Diamante, los distribuidores patrocinados personalmente activos o clientes preferentes activos adicionales que se requieren para los niveles de rango Diamante Estrella se pueden colocar en cualquier lugar de la línea descendente del distribuidor; es decir, no hay un requisito de “equilibrio” específico de distribuidores patrocinados personalmente activos o clientes preferentes activos más allá de lo que se requiere para el rango Diamante. Los distribuidores patrocinados personalmente activos o clientes preferentes activos que se muestran en las tablas a continuación reflejan una organización equilibrada solo para facilitar la visualización.

Rangos Diamante Estrella



Activo Diamante 1 Estrella	Activo Diamante 2 Estrellas	Activo Diamante 3 Estrellas	Activo Diamante 4 Estrellas	Activo Diamante 5 Estrellas
<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener 1 Diamante PS • Debe tener como mínimo 10 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)  	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 1 Diamante PS en cada pierna • Debe tener un total de 2 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 12 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)  	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 1 Diamante PS en cada pierna • Debe tener un total de 3 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 14 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)  	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 1 Diamante PS en cada pierna • Debe tener un total de 4 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 16 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)  	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 2 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 5 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 20 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)  

Rangos Diamante Estrella



Patrocinados personalmente

Activo Diamante 6 Estrellas	Activo Diamante 7 Estrellas	Activo Diamante 8 Estrellas	Activo Diamante 9 Estrellas	Activo Diamante 10 Estrellas
<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 2 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 6 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 21 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 2 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 7 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 22 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 2 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 8 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 23 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 2 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 9 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 24 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 10 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 25 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)

Rangos Diamante Estrella



	Activo Diamante 11 Estrellas	Activo Diamante 12 Estrellas	Activo Diamante 13 Estrellas	Activo Diamante 14 Estrellas	Activo Diamante 15 Estrellas
	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 11 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 26 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 12 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 27 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 13 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 28 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 14 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 29 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS) 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser Diamante • Debe tener por lo menos 5 Diamantes PS en cada pierna • Debe tener un total de 15 Diamantes PS • Debe tener como mínimo 30 clientes preferentes o coaches activos PS (incluyendo los Diamantes PS)
Patrocinados personalmente					

Para cada rango Diamante Estrella (de Diamante 1 Estrella a Diamante 15 Estrellas), un distribuidor debe cumplir con los requisitos según se estipulan en las tablas anteriores Y debe mantenerlos durante cada uno de los seis (6) períodos de pago de bonificación semanales a fin de alcanzar completamente el nivel de rango. Para participar en los fondos de bonificaciones de liderazgo Diamante Estrella (que se calculan y pagan a distribuidores Diamante 2 Estrellas, Diamante 5 Estrellas, Diamante 10 Estrellas y Diamante 15 Estrellas activos y calificados), un distribuidor Diamante Estrella debe alcanzar los requisitos anteriores y mantenerlos, así como cumplir con el requisito de volumen de ganancias asociado con la última semana de bonificación del período de calificación durante cada uno de los seis (6) períodos de bonificación semanales, todo dentro de un trimestre de 13 semanas, según lo define BODi.

Estado de calificación

Ahora se dispone de un elemento de registro conocido como estado de calificación (que es independiente del rango) que ayuda a los distribuidores a consultar su avance de calificación para cada nivel de rango Diamante Estrella. El estado de calificación muestra los niveles de calificación de un distribuidor de cada período para alcanzar el rango Diamante Estrella. Un distribuidor debe alcanzar el estado de calificación para obtener un nivel de rango Diamante Estrella durante seis (6) períodos consecutivos a fin de alcanzar completamente el rango Diamante Estrella. Al final de la sexta semana consecutiva en la que se ha mantenido un estado de calificación de nivel Diamante Estrella o superior, el rango del distribuidor reflejará el nivel de rango alcanzado completamente. Para calificar para los fondos de bonificaciones de liderazgo Diamante Estrella, se deben alcanzar y mantener el estado de calificación de los niveles Diamante 2 Estrellas, Diamante 5 Estrellas, Diamante 10 Estrellas o Diamante 15 Estrellas durante seis (6) períodos de bonificación consecutivos; asimismo, se debe cumplir con el requisito de volumen de ganancias asociado con la última semana de bonificación del período de bonificación, todo dentro de un trimestre de 13 semanas, según lo define BODi.

Ejemplo de estado de calificación:

En este ejemplo, un distribuidor Diamante (DD), alcanza los requisitos del nivel Diamante 1 Estrella en la semana 1 (CD1E o calificación Diamante 1 Estrella). En la semana 4, el distribuidor Diamante alcanza los requisitos del nivel Diamante 2 Estrellas y, luego, en la semana 4 solo ha alcanzado los requisitos del nivel Diamante 1 Estrella. En la semana 6, tras seis (6) semanas consecutivas en las que alcanza el nivel Diamante 1 Estrella o superior, el rango del distribuidor refleja que ha alcanzado completamente el rango Diamante 1 Estrella (D1E).

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6
Pago por rango	DD	DD	DD	DD	DD	D1E
Estado de calificación	CD1E	CD1E	CD1E	CD2E	CD1E	CD1E