

**TruVision Health®, con razón comercial
TRUVY
Términos y Políticas del Asociado**

1. El Acuerdo. El término “Acuerdo” se refiere colectivamente a estos Términos y Políticas, al Plan de Compensación “TRUVY” y al Anexo de la Entidad Comercial “TRUVY” (el Anexo de la Entidad Comercial es únicamente aplicable a los Asociados que se inscriben como una entidad comercial, en su forma actual y según se pueda modificar en el futuro a criterio de la Empresa). En el presente documento, los Asociados independientes se denominarán “Asociados”. TruVision Health, LLC cuya razón comercial es TRUVY, ubicada en Draper, Utah, Estados Unidos, se denominará “TRUVY” o la “Empresa” Todas las ofertas, promesas, declaraciones u otras comunicaciones que no se establezcan expresamente en el Acuerdo no tienen efecto ni vigencia.

2. Cumplimiento del Acuerdo. Los Asociados deben cumplir con el Acuerdo. Si aún no ha leído los Términos y Políticas en el momento de suscribir este Acuerdo, se publicarán en la Oficina Virtual de su Asociado. Usted debe leer los Términos y Políticas dentro de los cinco días siguientes a la fecha en que suscriba este Acuerdo. Si no está conforme con los Términos y Políticas, lo único que puede hacer es notificar a la Empresa y cancelar su Acuerdo con TRUVY. El hecho de no darse de baja constituye su aceptación de los Términos y Políticas. Debe encontrarse al día en sus obligaciones y no haber violado el Acuerdo para poder recibir bonificaciones o comisiones de TRUVY.

3. Modificaciones al Acuerdo. La Empresa se reserva el derecho de modificar el Acuerdo a su criterio. Las modificaciones entrarán en vigencia 30 días después de la notificación y la publicación de las disposiciones modificadas en la Oficina Virtual de cada Asociado, pero las modificaciones no se

aplicarán de forma retroactiva a las conductas que ocurrieron antes de la fecha de entrada en vigencia de la modificación. Si usted no está de acuerdo con alguna de las modificaciones, lo único que puede hacer es cancelar su Acuerdo con TRUVY.

4. Derechos de los Asociados. Los Asociados de TRUVY:

- a. Tienen derecho a vender y solicitar pedidos de productos TRUVY de acuerdo con estos Términos y Políticas. Es derecho exclusivo de TRUVY aceptar o rechazar los pedidos presentados por los Asociados;
- b. Tienen derecho a inscribir a otros como Asociados de TRUVY;
- c. Si están calificados, tienen derecho a ganar comisiones de acuerdo con el Plan de Compensación de TRUVY.

5. Condición de contratista independiente. Los Asociados son contratistas independientes y no empleados, socios, representantes legales o franquiciados de TruVision Health, LLC cuya razón comercial es TRUVY. Los Asociados son los únicos responsables de pagar todos los gastos en los que incurran, incluyendo, pero sin limitarse a, los gastos de viaje, comida, alojamiento, secretaría, oficina, teléfono de larga distancia y otros gastos comerciales. **LOS ASOCIADOS NO SERÁN TRATADOS COMO EMPLEADOS DE TRUVY PARA FINES FISCALES FEDERALES O ESTATALES.** TRUVY no es responsable de retener y no retendrá ni deducirá los impuestos de ningún tipo de la compensación de los Asociados. Los Asociados no tienen derecho a indemnización laboral ni a prestaciones de seguridad por desempleo de ningún tipo por parte de TRUVY.

6. Cesión de derechos y delegación de fun-

ciones. Los Asociados no podrán ceder ningún derecho en virtud del Acuerdo sin el consentimiento previo por escrito de TRUVY, LLC. Cualquier intento de transferir o ceder el Acuerdo sin el consentimiento expreso por escrito de TRUVY hace que el mismo sea anulable a criterio de TRUVY y puede resultar en la finalización de su negocio TRUVY.

Si los activos de TRUVY, o un porcentaje de participación mayoritario en TRUVY, se traspasan a un tercero, TRUVY podrá ceder sus derechos y delegar sus deberes y obligaciones en virtud del Acuerdo a dicho tercero como parte de la venta o traspaso.

7. Renuncia. Cualquier renuncia, por cualquiera de las Partes, de cualquier incumplimiento del Acuerdo debe ser por escrito y estar firmada por un agente autorizado de la Parte contra la que se hace valer la renuncia. Cualquier renuncia de un incumplimiento por una de las Partes será una renuncia única y no funcionará ni se interpretará como una renuncia de cualquier incumplimiento posterior.

8. Renuncia al derecho de publicidad. Los Asociados conceden a TRUVY una licencia irrevocable para reproducir y utilizar su nombre, fotografía, video, historia personal, testimonio y/o imagen en sus materiales publicitarios o promocionales, incluyendo pero no limitándose al uso en foros en línea. Los Asociados renuncian a todas las reclamaciones de remuneración por dicho uso y a todos los derechos de inspección o aprobación de todos los borradores, materiales beta, preliminares y terminados.

9. Edad mínima. Los menores de 18 años no podrán ser Asociados y ningún Asociado podrá reclutar o patrocinar a sabiendas, o intentar reclutar o patrocinar, a ningún menor de 18 años.

10. Rescisión. Si cualquier disposición del Acuerdo, en su forma actual o modificada,

se considera nula o inaplicable, únicamente la(s) parte(s) nula(s) o inaplicable(s) de la disposición será(n) separada(s) del Acuerdo y las disposiciones restantes permanecerán en efecto. La disposición separada se reformará de manera que se ajuste a la ley y refleje el propósito de la disposición original lo más fielmente posible. La existencia de cualquier reclamación o causa de acción de un Asociado contra TRUVY no constituirá una barrera para que TRUVY aplique cualquier término o disposición del Acuerdo.

11. Plazo y renovación de un negocio TRUVY. El plazo de este acuerdo es de un año (sujeto a la cancelación previa de conformidad con los Términos y Políticas). TRUVY se reserva el derecho de rescindir todos los Acuerdos de los Asociados previa notificación con 30 días de antelación si la Empresa opta por: (1) cesar las operaciones comerciales; (2) disolverse como entidad comercial; o (3) poner fin a la distribución de sus productos y/o servicios a través de los canales de venta directa.

Un participante en este programa de marketing multinivel tiene derecho a darse de baja en cualquier momento, sin importar el motivo. Para darse de baja voluntariamente, el Asociado debe enviar una carta de cancelación firmada a TRUVY a su dirección comercial principal o por correo electrónico escribiendo a Compliance@TRUVY.com.

12. Conducta general. Los Asociados deberán salvaguardar y promover la buena reputación de TRUVY y sus productos, y deberán evitar toda conducta o práctica ilegal, engañosa, poco ética o inmoral, y deberán mostrar un alto carácter moral en su conducta personal y profesional. Los Asociados no deberán adoptar ninguna conducta que pueda dañar la reputación o el fondo de comercio de la empresa. Si bien es imposible especificar todas las conductas indebidas que serían contrarias a esta disposición, la

siguiente lista no representa una limitación de las normas de conducta que deben cumplir los Asociados en virtud de esta sección. Las siguientes normas se aplican específicamente a las actividades de los Asociados:

- a. La conducta engañosa está siempre prohibida. Los Asociados deben asegurarse de que sus declaraciones sean veraces, justas y precisas, y que no sean engañosas;
 - b. Si el negocio TRUVY de un Asociado es cancelado por cualquier motivo, el Asociado debe dejar de usar el nombre TRUVY, y toda la demás propiedad intelectual de TRUVY, y todos los derivados de dicha propiedad intelectual, en sus publicaciones en todas las redes sociales, sitios web u otro material promocional;
 - c. Los Asociados no podrán manifestar o dar a entender que algún funcionario, agencia u organismo del gobierno estatal o federal ha aprobado o respalda a TRUVY, su programa o sus productos;
 - d. Los Asociados no deben participar en ninguna conducta ilegal, fraudulenta, engañosa o manipuladora en su negocio o en su vida personal que, a criterio de la Empresa, pueda dañar la reputación de la misma o la cultura que existe dentro de la fuerza de ventas de campo.
- 13. Redes sociales.** Además de cumplir con todos los demás requisitos estipulados en estos Términos y Políticas, en caso de que un Asociado utilice cualquier forma de redes sociales en relación con su negocio TRUVY, incluyendo pero sin limitarse a blogs, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube o Pinterest, el Asociado se compromete a cada uno de los siguientes puntos:
- a. Los Asociados son responsables del contenido de todo el material que produzcan y de todas sus publicaciones en cualquier red social, así como de *todas* las publicaciones en cualquier red social que posean, manejen o controlen;
 - b. Los Asociados no harán ninguna publicación en las redes sociales, ni enlazarán con ninguna publicación u otro material que sea sexualmente explícito, obsceno, pornográfico, ofensivo, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea por motivos de raza, etnia, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o de otro tipo), que sea gráficamente violento, que solicite cualquier comportamiento ilegal, que se dedique a atacar personalmente a cualquier individuo, grupo o entidad, o que viole cualquier derecho de propiedad intelectual de la Empresa o de terceros;
 - c. No se pueden realizar ventas o inscripciones de productos en o a través de cualquier red social. Para procesar las ventas o las inscripciones, una red social solo debe enlazar con el sitio web replicado de TRUVY del Asociado, el sitio web corporativo de TRUVY o la página corporativa oficial de redes sociales de TRUVY;
 - d. Es responsabilidad de cada Asociado respetar los términos de uso de las redes sociales;
 - e. Cualquier sitio de redes sociales que sea directa o indirectamente operado o controlado por un Asociado que se utilice para discutir o promover los productos de TRUVY, o la oportun-

- idad de TRUVY no puede enlazar a cualquier sitio web, red social o sitio de cualquier otra naturaleza que promueva los productos, servicios o programa de negocios de cualquier empresa de venta directa que no sea TRUVY;
- f. Si un Asociado utiliza una página de redes sociales para promocionar su negocio TRUVY o productos TRUVY, el Asociado acepta que si su negocio TRUVY se cancela por cualquier motivo, el antiguo Asociado desactivará la página de redes sociales a solicitud de TRUVY;
 - g. Durante la vigencia del Acuerdo y durante los 12 meses calendario posteriores a la cancelación del negocio de un Asociado por cualquier motivo, un Asociado no realizará ninguna acción en ninguna red social en la que discuta o presente, o haya discutido o presentado, los productos de TRUVY o el negocio TRUVY que pueda preverse razonablemente que atraiga una consulta de los Asociados de TRUVY en relación con otras actividades comerciales de venta directa o productos del Asociado. La violación de esta disposición constituirá una violación de la disposición de No Solicitar contenida en la Política 27;
 - h. Si un Asociado crea una página en cualquier red social para promover o relacionarse con TRUVY, sus productos u oportunidad, la página no puede promover o anunciar los productos u oportunidad de cualquier otro negocio de mercadeo en red que no sea TRUVY y sus productos. Si el negocio TRUVY del Asociado es cancelado por cualquier motivo o si el Asociado se vuelve inactivo, el Asociado debe desactivar la página; Si el negocio TRUVY del Asociado se cancela por cualquier motivo o si el Asociado se vuelve inactivo, el Asociado debe desactivar la página;
 - i. Los Asociados deberán respetar la privacidad de los demás usuarios de las redes sociales. Los Asociados no participarán en prácticas abusivas en las redes sociales, incluyendo, pero no limitándose, a la recolección o el troleo de conexiones, el avergonzamiento o la intimidación de los demás.
- 14. Sitios web de los Asociados, aplicaciones móviles y herramientas de venta complementarias.** Con la excepción de las aplicaciones móviles, los Asociados podrán crear sus propios sitios web y otras herramientas de venta complementarias para promocionar su negocio TRUVY o los productos y servicios de TRUVY (los sitios web y las herramientas de venta complementarias se denominarán colectivamente "Herramientas"), pero dichos sitios web deberán cumplir con lo siguiente:
- a. Cualquier sitio web externo debe dirigirse al sitio web replicado del Asociado para procesar las ventas y/o las inscripciones;
 - b. Las Herramientas deben identificar clara y visiblemente al Asociado que está utilizando las Herramientas y deben revelar clara y visiblemente que él/ella es un **Asociado Independiente de TRUVY, y que las Herramientas no son las Herramientas corporativas de TRUVY;**
 - c. Tras la cancelación por cualquier motivo del Contrato TRUVY de un Asociado independiente, el antiguo Asociado deberá dejar inmediatamente de utilizar las Herramientas y/o de ponerlas a disposición de otros Asociados;

- d. Las Herramientas deben promover exclusivamente los productos de TRUVY y la oportunidad de TRUVY;
- e. Un Asociado podrá vender a otros Asociados las Herramientas que desarrolle, siempre y cuando las venda al costo del Asociado desarrollador. El "costo" incluirá únicamente los gastos incurridos en el desarrollo de una Herramienta para los cuales el Asociado desarrollador proporcione un recibo que muestre un desembolso en efectivo que sea específica y exclusivamente atribuible a la creación de la Herramienta. El "costo" no incluirá elementos para los que no se disponga de un recibo que valide un gasto por parte del Asociado (a modo de ejemplo y no de limitación, los gastos generales no se incluirán en el "costo"). La Empresa se reserva el derecho, pero no la obligación, de exigir a un Asociado que valide su "costo" antes de vender una Herramienta a otros Asociados.
- f. **Las Herramientas deben cumplir con todas las disposiciones de estos Términos y Políticas.**

15. Precio mínimo anunciado. Los Asociados podrán vender los productos TRUVY a los precios que deseen. Sin embargo, los Asociados solo podrán anunciar la mercancía de TRUVY al precio de venta minorista sugerido especificado en la lista oficial de precios de TRUVY y no podrán anunciar incentivos especiales a los potenciales compradores (incluyendo, pero sin limitarse a, el envío gratuito). Cualquier material publicitario o promocional que pueda llevar razonablemente a un potencial comprador a creer que un Asociado está ofreciendo un precio con descuento u otro beneficio constituye una violación de esta

política.

16. Marcas comerciales y derechos de autor. Marcas comerciales y derechos de autor. El nombre "TRUVY" y otros nombres que pueda adoptar la Empresa son nombres comerciales registrados, marcas comerciales y marcas de servicio de TRUVY. La Empresa concede a los Asociados una licencia limitada para utilizar sus marcas y nombres comerciales en medios promocionales mientras el Acuerdo del Asociado esté en marcha. En el momento de la cancelación del Acuerdo del Asociado por cualquier motivo, la licencia expirará y el Asociado deberá interrumpir inmediatamente todo uso de las marcas y nombres comerciales de la Empresa.

Bajo ninguna circunstancia podrá un Asociado independiente utilizar ninguna marca que sea confusamente similar a cualquier marca de TRUVY y los Asociados independientes no podrán utilizar ninguna de las marcas o nombres comerciales de TRUVY (o nombres confusamente similares) en ninguna dirección de correo electrónico, nombre de dominio web, cuenta de redes sociales, nombre o dirección de redes sociales. Independientemente de esta política, los Asociados independientes que publiquen en cualquier red social deben identificarse como Asociados independientes de TRUVY. Por ejemplo, la identificación adecuada es:

Juan Pérez
Asociado independiente de TRUVY

TRUVY suele organizar eventos en directo y grabados, así como seminarios web y conferencias telefónicas. Durante estos eventos se presentan y hablan ejecutivos de la Empresa, así como Asociados e invitados. El contenido de dichos eventos es material con derechos de autor que es propiedad exclusiva de la Empresa. Por ningún motivo los Asociados pueden grabar los actos de la empresa, ya sea en directo, en un seminario

web, a través de una conferencia telefónica o por cualquier otro medio.

Además, las herramientas de venta, los videos, los audios, los podcasts y el material impreso producidos por la Empresa también están protegidos por derechos de autor. Los Asociados no podrán copiar ninguno de estos materiales para su uso personal o comercial sin la aprobación previa por escrito de la Empresa.

17. Puntos de venta. Para apoyar el canal de distribución de venta directa de la Empresa y para proteger la relación de contratista independiente, los Asociados aceptan que no venderán los productos de TRUVY en ningún establecimiento de venta al por mayor, almacén o local de descuento, ni en ningún sitio de subasta o de compra-venta en línea (incluyendo, pero sin limitarse a eBay) sin la aprobación previa por escrito de TRUVY. No obstante lo anterior, los Asociados pueden exhibir y vender productos TRUVY en ferias profesionales.

18. Establecimientos relacionados con los servicios. Los Asociados pueden promocionar y vender productos TRUVY en establecimientos relacionados con los servicios. Un establecimiento relacionado con los servicios es aquel cuyos ingresos principales proceden de la prestación de servicios personales y no de la venta de productos. Entre estos establecimientos se encuentran los consultorios de médicos, dentistas y otros profesionales de la salud; los clubes de salud o gimnasios; los salones de belleza; y cualquier otro negocio en el que el uso del establecimiento por parte de los clientes esté controlado por una cita o afiliación. TRUVY se reserva el derecho de tomar la decisión final sobre si un establecimiento está relacionado con el servicio o es un lugar apropiado para la venta de sus productos.

19. Cambio de patrocinador. Si un Asociado desea cambiar de Patrocinador, debe cancelar su negocio por escrito, no realizar

ninguna actividad comercial durante seis meses calendario, y luego volver a inscribirse bajo un nuevo Patrocinador.

20. Renuncia a reclamaciones. En los casos en que un Asociado cambie indebidamente de patrocinador, TRUVY se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de línea descendente que fue desarrollada por el Asociado en cualquiera de sus líneas de patrocinio. **LOS ASOCIADOS RENUNCIAN A TODO RECLAMO CONTRA TRUVY, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, DUEÑOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONEN O SURJAN DE LA DECISIÓN DE TRUVY CON RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SE DESARROLLE POR DEBAJO DE UN ASOCIADO QUE HAYA CAMBIADO INDEBIDAMENTE DE PATROCINADOR.**

21. Afirmaciones sobre productos. Los Asociados no deben hacer afirmaciones, incluyendo pero sin limitarse a testimonios, sobre los productos o servicios de TRUVY que no estén contenidos en la literatura oficial de TRUVY o publicados en el sitio web oficial de TRUVY. Bajo ninguna circunstancia ningún Asociado podrá afirmar o dar a entender que cualquier producto de TRUVY es útil para diagnosticar, tratar, curar o prevenir cualquier enfermedad, dolencia, lesión u otra condición médica.

22. Testimonios sobre pérdida de peso. Si un Asociado hace un testimonio de pérdida de peso en relación con los productos de TRUVY, el Asociado debe cumplir con cada uno de los siguientes:

- a. El Asociado que realiza el testimonio debe revelar de forma clara y visible que es un Asociado independiente de TRUVY;

- b. El testimonio debe ser preciso y verdadero, y debe revelar toda la información material adicional que haya influido en su pérdida de peso (*por ejemplo*, cambios en el estilo de vida o hábitos de ejercicio, uso de píldoras dietéticas, etc.);
- c. No se puede hacer ningún testimonio relacionado con el uso de los productos de la Empresa y su impacto en cualquier enfermedad relacionada con el peso que sufra la persona que hace el testimonio, incluyendo pero no limitándose a las afirmaciones sobre diabetes y reducción del colesterol.

23. Afirmaciones sobre los ingresos. Al presentar o tratar la oportunidad o el Plan de Compensación de TRUVY ante un potencial Asociado, los Asociados no podrán hacer proyecciones de ingresos, afirmaciones de ingresos, testimonios de ingresos, ni revelar sus ingresos de TRUVY (incluyendo, pero sin limitarse a, la exhibición de cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios o registros de impuestos), o los ingresos de cualquier otro Asociado de TRUVY. Los Asociados tampoco pueden hacer afirmaciones de ingresos relacionadas con el "estilo de vida". Una declaración de ingresos relacionada con el "estilo de vida" es una declaración o representación que infiere o afirma que el Asociado es capaz de disfrutar de un estilo de vida lujoso o exitoso gracias a los ingresos que obtiene de su negocio TRUVY. Ejemplos de afirmaciones prohibidas sobre estilos de vida incluyen, entre otros, declaraciones (ya sea a través de un medio de audio o visual) de que un Asociado pudo renunciar a su trabajo, adquirir posesiones materiales costosas o de lujo, o viajar a destinos exóticos o costosos.

24. Plan de compensación y afirmaciones sobre el programa. Al presentar o tratar el plan de compensación de TRUVY, debe dejar claro a los clientes potenciales que el éxito financiero en TRUVY requiere com-

promiso, esfuerzo y habilidades de venta. Por el contrario, nunca debe afirmar que uno puede tener éxito sin esforzarse. Ejemplos de tergiversaciones en esta área incluyen, pero no se limitan a:

- a. Es un sistema llave en mano.
- b. El sistema hará el trabajo por usted.
- c. Simplemente ingrese y su línea descendente se desarrollará a través de la propagación.
- d. Simplemente únase y yo desarrollaré su línea descendente por usted.
- e. La Empresa hace todo el trabajo por usted.
- f. No tiene que vender nada.
- g. Lo único que tiene que hacer es comprar sus productos cada mes.

Los anteriores son solo ejemplos de afirmaciones inadecuadas sobre el plan de compensación y el programa de la Empresa. Es importante que no haga éstas, ni ninguna otra afirmación, que pueda hacer creer a un cliente potencial que puede tener éxito como Asociado sin dedicación, esfuerzo y habilidades de venta.

25. Consultas de los medios. Los Asociados no deben interactuar con los medios de comunicación en relación con el negocio o los productos de TRUVY. Todas las consultas de los medios de comunicación, incluyendo radio, televisión, prensa, medios digitales o cualquier otro medio, deberán dirigirse al departamento de marketing de TRUVY.

26. No Competir. Los Asociados de TRUVY pueden participar en otros negocios de mercadeo en red **siempre y cuando** el otro negocio de mercadeo en red no venda productos o servicios que estén en la categoría de salud y bienestar o similares a los productos de TRUVY. La categoría de salud y bienestar incluye suplementos dietéticos, alimentos saludables, equipos de fitness, programas de entrenamiento o contenido de entrenamiento.

El término "negocio de mercadeo en red" significa cualquier corporación, LLC, sociedad u otro negocio que vende sus productos a través de una fuerza de ventas compuesta por contratistas independientes que reclutan a otros contratistas independientes y son compensados total o parcialmente en base a las ventas de otros contratistas independientes". A quién se aplica esta Política:

- a. Mientras uno sea Asociado de TRUVY y durante 12 meses naturales consecutivos a partir de ese momento, independientemente del motivo de la cancelación o rescisión;
- b. En todos los mercados estadounidenses e internacionales en los que TRUVY opera su negocio de mercadeo en red o vende sus productos;

Los Asociados de TRUVY aceptan que una violación de esta política causará un daño irreparable a TRUVY y que el daño a TRUVY será mayor que el daño, si lo hubiera, AL Asociado infractor. Los Asociados también aceptan que el alcance geográfico y temporal de esta política es necesario y razonable para proteger los intereses comerciales legítimos de TRUVY.

27. No Solicitar. Los Asociados de TRUVY son libres de participar en otros programas de mercadeo en red. Sin embargo, durante la vigencia de este Acuerdo y durante un año a partir de entonces, con la excepción de la línea descendente patrocinada personalmente por un Asociado, éste no podrá reclutar directa o indirectamente a otros Asociados para ningún otro negocio de mercadeo en red. El término "Reclutar" significa el patrocinio, la captación, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo, directo o indirecto, real o intentado, para influir de cualquier otra manera en otro Asociado para que se inscriba o participe en otra oportunidad de mercadeo en red. Esta conducta constituye reclutamiento incluso si las acciones del

Asociado son en respuesta a una consulta realizada por otro Asociado o cliente.

Si un Asociado participa en otro programa de mercadeo en red, es responsabilidad del Asociado asegurarse de que su negocio TRUVY sea operado completamente separado y aparte de todos los demás negocios y/o programas de mercadeo en red. Para ello, el Asociado no debe:

- a. Mostrar material promocional, ayudas de venta o productos TRUVY con o en el mismo lugar que, cualquier material promocional o ayudas de venta, productos o servicios que no sean de TRUVY (Pinterest y redes sociales similares están exentas de esta disposición);
- b. Ofrecer la oportunidad, los productos o los servicios de TRUVY a clientes o Asociados potenciales o existentes junto con cualquier programa, oportunidad o productos que no sean de TRUVY;
- c. Ofrecer, tratar o mostrar cualquier oportunidad, producto, servicio u oportunidad que no sea de TRUVY en cualquier feria comercial, reunión, seminario, convención, seminario web, teleconferencia u otra actividad relacionada con TRUVY.

28. Información confidencial. La "Información confidencial" incluye, pero no se limita a, las identidades, información de contacto y/o información de ventas relacionada con los Asociados y/o clientes de TRUVY: (a) que esté contenida o se derive de la respectiva Oficina Virtual del Asociado; (b) que se derive de cualquier informe emitido por TRUVY a los Asociados para ayudarles a operar y gestionar su negocio TRUVY; y/o (c) a la que un Asociado no tendría acceso o no habría adquirido de no ser por su afiliación a TRUVY. La Información confidencial constituye un secreto comercial de propiedad exclusiva de TRUVY y se proporciona a los Asociados de forma estrictamente confidencial. La In-

formación confidencial no podrá ser revelada directa o indirectamente a terceros ni utilizada para ningún otro propósito que no sea el uso del Asociado en la gestión y el desarrollo de su negocio independiente TRUVY. TRUVY reconoce que algunos Asociados buscan "influenciadores" en las redes sociales para promover los productos de TRUVY. Los Asociados no compartirán la Información confidencial de TRUVY con ningún influenciador.

29. Manejo de información personal. Si recibe Información personal de o sobre posibles Asociados o clientes, es su responsabilidad mantener la seguridad de la misma. Deberá destruir o eliminar de forma irreversible los datos personales de otros cuando ya no los necesite. La información personal es información que identifica o le permite comunicarse con una persona. Incluye el nombre, la dirección, la dirección de correo electrónico, el número de teléfono, los datos de la tarjeta de crédito, el número de identificación fiscal de un cliente, de un cliente potencial, de un Asociado o de un Asociado potencial, así como cualquier otra información asociada a estos datos.

30. Compra de bonos. La compra de bonos está estrictamente prohibida. La compra de bonificaciones es la compra de mercancía por cualquier motivo que no sea la reventa o el uso de *buena fe*, o cualquier mecanismo o dispositivo para calificar para el ascenso o mantenimiento de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no son impulsados por la compra de *buena fe* de productos por parte de los consumidores finales para su uso real.

31. Limitaciones para empresas asociadas y familiares. Los Asociados pueden poseer, operar, controlar o tener una participación en un solo negocio TRUVY, y en un hogar solo puede haber un negocio TRUVY. Un "hogar" se define como cónyuges o parejas y los hijos dependientes de uno o ambos cónyuges o parejas, que viven en el mismo

hogar de los cónyuges o miembros de la pareja, así como los hijos dependientes de cualquiera de los cónyuges o miembros de la pareja, mientras asisten a la escuela fuera de casa.

32. Acciones de terceros. Si un tercero que actúa en nombre de un Asociado, o con la ayuda o el conocimiento activo o pasivo de éste, adopta una conducta que constituya una violación del Contrato, la conducta del tercero podrá ser imputada al Asociado. El "conocimiento" de la mala conducta no se limita al conocimiento real. Si un Asociado realiza actos u omisiones que el Asociado sabe o DEBERÍA SABER que permitirán a un tercero violar este Acuerdo si dicha acción fuera realizada por el Asociado, se considerará que el Asociado tiene conocimiento de la violación.

33. Manipulación del empaque del producto. Los productos TRUVY deben venderse en su empaque original. Los Asociados no alterarán el empaque o etiquetado original.

34. Comentarios negativos. Las quejas e inquietudes sobre TRUVY deben dirigirse al Departamento de Atención al Cliente. Los Asociados no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos a terceros u otros Asociados sobre TRUVY, sus propietarios, funcionarios, directores, administradores, otros Asociados de TRUVY, el plan de Marketing y Compensación, o los directores, funcionarios o empleados de TRUVY. Las disputas o desacuerdos entre cualquier Asociado y TRUVY se resolverán a través del proceso de resolución de disputas, y la Empresa y los Asociados acuerdan específicamente no degradar, desacreditar o criticar a los demás en Internet o en cualquier otro foro público.

35. Recibos de venta. Los Asociados deben proporcionar a sus clientes minoristas que compran mercancía directamente del Asociado **dos copias** de un recibo de venta ofi-

cial de TRUVY en el momento de la venta e informarles del derecho que tienen de rescindir la transacción durante tres días, que se establece en el recibo.

36. Ajuste a bonificaciones y comisiones.

La compensación derivada de la venta de productos se percibe en su totalidad cuando se han cumplido todos los plazos de devolución, recompra y reembolso aplicables a la venta de productos. Si un producto es devuelto a TRUVY para su reembolso o es recomprado por la Empresa, o se produce una devolución de cargo, la compensación atribuible al producto(s) devuelto(s) o recomprado(s) será recuperada por la Empresa. La compensación no percibida se deducirá, en el mes en el que se emita el reembolso o se produzca la devolución del cargo y en cada periodo de pago posterior hasta que se recupere la comisión, de los Asociados de línea ascendente que hayan recibido comisiones y bonificaciones por las ventas de los productos reembolsados. Del mismo modo, es responsabilidad del Asociado emitir un reembolso al cliente. Sin embargo, al ser TRUVY el que emite el reembolso, la Empresa puede deducir la cantidad reembolsada al cliente a partir de las bonificaciones y comisiones posteriores del Asociado.

TRUVY se reserva el derecho de retener o reducir la compensación de cualquier Asociado según considere necesario para cumplir con cualquier embargo u orden judicial que ordene a TRUVY retener, custodiar o redirigir dicha compensación a un tercero.

37. Otros derechos de cancelación. Los clientes y los Asociados recién inscritos tienen tres días hábiles para cancelar su compra inicial y obtener un reembolso completo. En el recibo de compra aparece una explicación de estos derechos.

38. Sobre la violación de las cláusulas y malas conductas. La violación de este

Acuerdo, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier acto u omisión por parte de un Asociado que la Empresa considere razonablemente que puede dañar su reputación o fondo de comercio, puede dar lugar a la suspensión o cancelación del negocio entre TRUVY y el Asociado, también da lugar a cualquier otra medida que TRUVY considere apropiada para abordar la mala conducta. En las situaciones que TRUVY considere apropiadas, la Empresa podrá iniciar procedimientos legales para obtener una compensación monetaria y/o equitativa.

39. Indemnización Los Asociados se comprometen a indemnizar a TRUVY por todos y cada uno de los costos, gastos, reembolsos al consumidor, multas, sanciones, daños, liquidaciones o pagos de cualquier otra naturaleza en los que incurra TRUVY como resultado o en relación con cualquier acto u omisión del Asociado que sea ilegal, fraudulento, engañoso, negligente, no ético o que viole el Acuerdo. TRUVY podrá optar por ejercer sus derechos de indemnización mediante la retención de cualquier compensación adeudada al Asociado. Este derecho de compensación no constituirá el medio exclusivo de TRUVY para recuperar o cobrar los fondos adeudados a TRUVY en virtud de su derecho de indemnización.

40. Efecto de la cancelación. Un Asociado cuyo negocio se cancele por cualquier motivo perderá todos los derechos, beneficios y privilegios que tiene un Asociado. Esto incluye el derecho a representarse a sí mismo como Asociado Independiente de TRUVY, a vender productos y servicios de TRUVY y el derecho a recibir comisiones, bonificaciones u otros ingresos resultantes de sus propias ventas y de las ventas y otras actividades del Asociado y de la anterior organización de ventas en línea descendente del Asociado. No hay reembolso total o parcial por los kits de ventas tangibles que no son actualmente comercializables, la Oficina Virtual del Asociado, el sitio web replicado

o las cuotas de renovación si el negocio de un Asociado es cancelado.

41. Cancelación voluntaria. El participante en este plan de mercadeo en red tiene derecho a darse de baja en cualquier momento, sin importar el motivo. La cancelación tendrá vigencia si:

- a. esta es enviada por escrito a la Empresa a su dirección comercial principal o el negocio es cancelado por correo electrónico escribiendo a Compliance@TRUVY.com;
- b. la Empresa puede (pero no está obligada a hacerlo) considerar cualquier anuncio público de renuncia o cancelación por parte del Asociado (incluido, entre otros, cualquier anuncio en las redes sociales) como una cancelación efectiva;
- c. hay incumplimiento en el pago de tarifas; o
- d. se revoca su autorización para contratar electrónicamente.

Si un Asociado también forma parte de un programa de suscripción (también conocido como envío automático o smartship), el pedido de suscripción del Asociado continuará a menos que este también solicite específicamente que se cancele su Acuerdo de suscripción de cliente.

42. Cancelación por inactividad. Si un Asociado no gana una comisión durante seis meses consecutivos, su Acuerdo de Asociado y su negocio TRUVY pueden cancelarse por inactividad. Si un Asociado también forma parte de un programa de suscripción (también conocido como envío automático o smart-ship), el pedido de suscripción del Asociado continuará a menos que el Asociado solicite específicamente que su pedido de suscripción también sea cancela-

do. El exasociado será reclasificado como cliente minorista.

43. Traspaso de negocios. Los Asociados al día en sus obligaciones que deseen vender o transferir su negocio deben recibir la aprobación previa por escrito de TRUVY antes de que el negocio pueda ser transferido. Las solicitudes de traspaso de un negocio deben presentarse por escrito y dirigirse al Departamento de Educación y Conducta del Asociado a Compliance@TRUVY.com. Queda a criterio de TRUVY autorizar la venta o el traspaso de un negocio, pero dicha autorización no se denegará de forma injustificada. Sin embargo, ningún negocio que esté en periodo de prueba disciplinaria, suspensión o bajo investigación disciplinaria puede ser traspasado a menos que y hasta que se resuelva el asunto disciplinario. Antes de traspasar un negocio a un tercero, el Asociado debe ofrecer a TRUVY el derecho de preferencia para comprar el negocio en los mismos términos que se negocian con un tercero. La Empresa dispondrá de diez días para ejercer su derecho de preferencia.

44. Traspaso tras el fallecimiento de un asociado. Un Asociado puede legar su negocio a sus herederos. Puesto que TRUVY no puede dividir las comisiones entre múltiples beneficiarios o cesionarios, los beneficiarios o cesionarios deberán constituir una entidad empresarial (sociedad anónima, LLC, sociedad colectiva, etc.) y TRUVY traspasará el negocio y emitirá las comisiones a la entidad empresarial. En el caso del traspaso de la empresa a través de un instrumento testamentario, el beneficiario de la empresa debe proporcionar a TRUVY cartas testamentarias certificadas e instrucciones escritas del fideicomisario de la herencia, o una orden del tribunal, que proporcione instrucciones sobre la correcta disposición del negocio. El beneficiario también debe suscribir y presentar a la Empresa un Acuerdo de Asociado de TRUVY dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que el negocio es traspasado por la sucesión

al beneficiario. De lo contrario, se cancelará el negocio.

45. Distribución del negocio en caso de divorcio. TRUVY no puede dividir las comisiones entre varias partes, ni tampoco puede dividir una organización de línea descendente. En consecuencia, en los casos de divorcio, cualquier acuerdo o sentencia de divorcio debe adjudicar el negocio en su totalidad a una de las partes. TRUVY reconocerá como propietario del negocio al excónyuge que se le adjudique el negocio en virtud de un acuerdo de conciliación legalmente vinculante o de una sentencia judicial. El excónyuge que reciba el negocio de TRUVY también deberá suscribir y presentar un Acuerdo de Asociado de TRUVY dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que el divorcio sea definitivo. De lo contrario, se cancelará el negocio.

46. Disolución de una entidad comercial. TRUVY no puede dividir las comisiones entre varias partes, ni tampoco puede dividir una organización de línea descendente. En consecuencia, en el caso de que se disuelva una entidad comercial que opere un negocio TRUVY, los propietarios de la entidad comercial deben instruir a la Empresa sobre la identidad de la parte adecuada que debe recibir el negocio. El negocio TRUVY debe adjudicarse a una sola persona o entidad que haya sido previamente reconocida por la Empresa como propietaria de la entidad comercial; la Empresa no puede dividir el negocio entre múltiples partes ni emitir pagos de comisiones por separado. Si la entidad comercial desea vender o transferir su negocio TRUVY, debe hacerlo de acuerdo con la política 45. Además, el destinatario del negocio TRUVY también debe ejecutar y presentar un Acuerdo de Asociado TRUVY a la Empresa dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la disolución de la entidad comercial. De lo contrario, se cancelará el negocio.

47. Inducir a los asociados a violar el Acuerdo. Los Asociados no inducirán, alentarán ni ayudarán directa o indirectamente a otro Asociado a violar el Acuerdo.

48. Reporte de errores. Si un Asociado cree que TRUVY ha cometido un error en su compensación, en la estructura u organización de su genealogía, o cualquier otro error que repercuta en los ingresos del Asociado, deberá comunicarlo a la Empresa por escrito dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que se produjo el error. Si bien TRUVY hará sus mejores esfuerzos para corregir los errores reportados más de 60 días después de la fecha del error, TRUVY no será responsable de realizar cambios o remunerar a los Asociados por pérdidas por errores que sean reportados más de 60 días después de ocurrido el error.

49. Actividades internacionales. Los Asociados no podrán vender productos de TRUVY ni realizar actividades comerciales de cualquier naturaleza en ningún país extranjero en el que la Empresa no haya anunciado que está oficialmente abierto al comercio.

50. Rescisión. Si se determina que no se puede aplicar alguna de las políticas, solo la política que no se puede aplicar se separará del Acuerdo y todas las políticas restantes permanecerán en pleno efecto y vigencia.