



**YOUNG LIVING EUROPE B.V.**

**Normas y Procedimientos  
Europa**

---

# ÍNDICE GENERAL:

---

## Apartado 1: Introducción

- 1.1 Bienvenida
- 1.2 Objetivo
- 1.3 Normas Incorporadas en el Contrato del Distribuidor
- 1.4 Código Ético
- 1.5 Enmiendas/Aceptación

## Apartado 2: Hacerse Distribuidor

- 2.1 Requisitos para hacerse Distribuidor de Young Living
- 2.2 Starter Kit
- 2.3 Solicitud de Distribuidor
- 2.4 Solicitudes a través de la Web
- 2.5 Inscripción por teléfono

## Apartado 3: Gestión de su Organización de ventas

- 3.1 Condición de Distribuidor
- 3.2 Tipos de Cuentas
- 3.3 Derecho de usufructo de más de una Cuenta y Cuentas duplicadas
- 3.4 Acciones de Miembros de la Familia o Partes Afiliadas
- 3.5 Acciones de Miembros de la Línea Ascendente
- 3.6 Corporaciones, Asociaciones, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Fideicomisos u Otras Entidades Empresariales
- 3.7 Venta, Transferencia o Cesión
  - 3.7.1 Sucesión
- 3.8 Separación de un Negocio del Distribuidor de Young Living
- 3.9 Subidas de la Organización de Marketing
- 3.10 Impuestos
- 3.11 Directrices y Prácticas Fraudulentas
  - 3.11.1 Reclutamiento sin Autorización
  - 3.11.2 No captación
  - 3.11.3 No Competencia
  - 3.11.4 Dirigirse a otros vendedores directos
  - 3.11.5 Reclutamiento Transversal
  - 3.11.6 Compras Extras y Acumulaciones
- 3.12 Internacional
  - 3.12.1 No para Reventa (NFR, siglas en inglés)
  - 3.12.2 Anticorrupción
- 3.13 Reembalaje y Reetiquetado
- 3.14 Acuerdo de confidencialidad
- 3.15 Información de Violaciones de las Normas
- 3.16 Autorización para transferir y revelar información personal
- 3.17 Autorización para la toma y el uso de sus fotografías o vídeos
- 3.18 Reconocimiento de rango

## Apartado 4: Responsabilidades del Patrocinador

- 4.1 Patrocinio
- 4.2 Patrocinio Online
- 4.3 Formación, Ventas y Supervisión Continuada
- 4.4 No Descrédito
- 4.5 Privacidad

## Apartado 5: Publicidad

- 5.1 Utilización de los Materiales de la Empresa
- 5.2 Materiales Publicitarios creados por el Distribuidor y productos
- 5.3 Afirmaciones publicitarias y Declaraciones
  - 5.3.1 Afirmaciones sobre los Productos
  - 5.3.2 Afirmaciones sobre los Ingresos
  - 5.3.3 Afirmaciones sobre el Plan de Compensación
  - 5.3.4 Indemnizaciones por afirmaciones de publicidad ilícita
- 5.4 Testimonios y Reuniones
  - 5.4.1 Testimonios
  - 5.4.2 Reuniones
- 5.5 Marcas Comerciales y Derechos de Autor
- 5.6 Nombres de Dominio y Direcciones de Correo Electrónico
- 5.7 Política sobre Internet
- 5.8 Restricción de páginas web de anuncios clasificados de internet, páginas de subastas, páginas de compra o tiendas de realización de pedidos
- 5.9 Páginas Web Personales de YLEO - MyYL
- 5.10 Mercados Comerciales
- 5.11 Ausencia de Restricciones de Precio o Territorio
- 5.12 Ferias y Exposiciones de Comercio
- 5.13 Consultas de los Medios de Comunicación

## Apartado 6: Requisitos de Ventas

- 6.1 Ventas de Productos y Recibos de Venta
- 6.2 Clientes No Miembros y Miembros
- 6.3 Clientes y Requisitos de Ventas
- 6.4 Prohibición de Compras en Exceso del Inventario

## Apartado 7: Comisiones y Primas

- 7.1 Cheques de Comisiones y Primas
- 7.2 Informes de Resumen
- 7.3 Ajustes
- 7.4 Deducciones/Cuotas de Mantenimiento
- 7.5 Errores o Cuestiones
- 7.6 Comisiones, Primas y crédito en la cuenta

## Apartado 8: Pedidos

- 8.1 Formas de Efectuar los Pedidos
  - 8.1.1 Teléfono
  - 8.1.2 Fax
  - 8.1.3 Correo Postal
  - 8.1.4 Página Web de Young Living
  - 8.1.5 Correo electrónico
- 8.2 Programa Essential Rewards
- 8.3 Normas Generales de Pedidos
  - 8.3.1 Pedidos de Entrega Diferida
  - 8.3.2 Límite de Procesamiento de Pedidos a Fin de Mes
  - 8.3.3 Pedidos de Fecha Atrasada

## Apartado 9: Envíos

- 9.1 Métodos y Gastos de Envío
- 9.2 Discrepancias en el Envío

## Apartado 10: Pagos

- 10.1 Formas de Pago
- 10.2 Fondos Insuficientes
- 10.3 Formulario de Liberación de la Comisión y Prima

## Apartado 11: Devoluciones de Productos

- 11.1 Garantía de devolución (empresa a empresa)
  - 11.1.1 Derecho de retirada/finalización
- 11.2 Política de Devoluciones (consumidor)
  - 11.2.1 Derechos y obligaciones de los Distribuidores de YL
  - 11.2.2 Derechos legales del Distribuidor y de los Clientes de los Distribuidores
  - 11.2.3 Kits de Productos
  - 11.2.4 Devolución de Productos de Promoción
- 11.3 Procedimientos para las Devoluciones
- 11.4 Dirección para las Devoluciones

## Apartado 12: Gestión de la Cuenta de un Distribuidor

- 12.1 Cambios en la Cuenta de un Distribuidor
  - 12.1.1 Cambios de Patrocinio
  - 12.1.2 Renuncia de reclamaciones
  - 12.1.3 Programa de asignación de patrocinador
- 12.2 Información de Genealogía en la Línea Descendente y Confidencialidad

## Apartado 13: Resolución de Conflictos y Medidas Disciplinarias

- 13.1 Conflictos entre Distribuidores
- 13.2 Conflictos Entre Young Living y los Distribuidores
  - 13.2.1 Derecho Aplicable
- 13.3 Sanciones contractuales
  - 13.3.1 Advertencias y Sanciones
  - 13.3.2 Resolución
- 13.4 Apelaciones a las Medidas Disciplinarias

## Apartado 14: Inactividad, Reactivación y Cancelación

- 14.1 Inactividad
- 14.2 Reactivación
- 14.3 Cancelación o Resolución Involuntaria
- 14.4 Cancelación Voluntaria
- 14.5 Efectos de la Cancelación

## Apartado 15: Información de Contacto

- 15. 1 Información de Contacto

## Apartado 16: Avisos

- 16.1 General
- 16.2 Métodos
- 16.3 Recepción
- 16.4 Información
- 16.5 Retrasos
- 16.6 Validez parcial
- 16.7 Descargo de responsabilidades
- 16.8 Títulos no sustanciales

**EUROPA**  
**Young Living Europe B.V.**  
**(la “Empresa”, “nosotros”, “nuestro”, “YL” o “nos”).**  
**Normas y Procedimientos del Distribuidor independiente**  
**EUROPA-Español**

## **APARTADO 1 – INTRODUCCIÓN**

---

### **1.1 Bienvenida**

Bienvenido/a a Young Living Europe B.V. Estamos encantados de que haya decidido unirse a nuestra Empresa. Young Living se dedica a proporcionarle los mejores productos y oportunidades empresariales que pueda encontrar.

Todos coincidimos en que el sector de los negocios en casa será la ola de los negocios del futuro. El tiempo que emplee en familiarizarse con nuestra Empresa, incluyendo las Normas y Procedimientos, supondrá una diferencia sustancial en su experiencia de negocio.

A lo largo de estas Normas y Procedimientos, se hace referencia a Young Living B.V. con los términos “Young Living”, “YL”, “nosotros”, “nuestro” o la “Empresa”; y se hace referencia al individuo que celebra el Contrato (como se define más adelante) cada vez que se emplea el término “usted”, el “Solicitante” o el “Distribuidor”. Si es usted un Distribuidor, su cuenta personal de Distribuidor junto con la línea descendente que usted cree será denominada su **Organización de Ventas**.

El término “**Patrocinador**” se refiere al miembro inmediato de la Línea Ascendente de un Distribuidor. Una cuenta de Distribuidor se considerará “activa” cuando el distribuidor se haya inscrito como un Distribuidor nuevo o haya comprado un producto dentro de los 12 meses anteriores y se considerará “inactiva” en caso contrario.

El término “**Inscritop**” se refiere al Distribuidor responsable de inscribir a un nuevo Distribuidor en Young Living. Un individuo puede ser inscrito solo una vez en 12 meses. Si un Distribuidor no realiza un pedido mínimo de 50 PV durante 12 meses consecutivos, ese Distribuidor será considerado inactivo. Ver sección 12.1.1 para más detalles.

Información de Contacto:

Young Living Europe B.V.

Peizerweg 97, 9727AJ Groningen

Sitio web: [www.youngliving.com](http://www.youngliving.com)

### **1.2 Objetivo**

El objetivo de las Normas y Procedimientos del Distribuidor Independiente es:

- a. Fijar las normas para un comportamiento adecuado en el negocio
- b. Definir la relación entre usted y Young Living (YL)
- c. Ayudarle en la creación y protección de su negocio

- d. Estas Normas y Procedimientos son un compromiso vinculante para usted mediante el Contrato del Distribuidor de Young Living que incluye el Formulario de Solicitud de Distribuidor, los Términos y Condiciones, el Plan de Compensación y estas Normas y Procedimientos.

### **1.3 Normas Incorporadas en el Contrato del Distribuidor**

A lo largo de estas Normas y Procedimientos, cada vez que se emplea el término “Contrato” se hace referencia de forma colectiva a la Solicitud de Distribuidor de Young Living (que puede encontrar en nuestra página web o en la copia impresa “Solicitud de Distribuidor de Young Living”), el Formulario de Inscripción y los Términos y Condiciones, las Normas y Procedimientos, la Política de Privacidad y el Plan de Compensación. Estos documentos se adjuntan como referencia en el Contrato de Distribuidor de YL (en su formato actual y modificado por Young Living). Es responsabilidad de cada Distribuidor leer, comprender, ajustarse a, y asegurar que él/ella está trabajando de acuerdo con la versión más actualizada de las Normas y Procedimientos.

### **1.4 Código Ético**

Young Living ha establecido el siguiente Código Ético para regular el negocio del Distribuidor Independiente. Es necesario que se familiarice y se atenga a este código para poder ampliar su relación de Distribuidor Independiente. Cualquier violación del Código Ético o de las Normas y Procedimientos puede resultar en la resolución de su Contrato de Distribuidor y de su oportunidad de participar en el negocio de Young Living. Asegúrese de comprender las normas y procedimientos que cada uno de los compromisos de este código implica.

#### **Código Ético**

- a. Cumpliré con las más exigentes normas de honestidad e integridad en el desarrollo y funcionamiento de mi negocio de Young Living.
- b. Prestaré un servicio rápido y eficiente a todo aquel al que presente los productos de Young Living.
- c. No haré afirmaciones o declaraciones sobre los productos de Young Living a menos que aparezcan en la documentación o etiquetas de la Empresa, y hasta donde me autorice la legislación de mi país.
- d. No haré comentarios negativos o despreciativos sobre nadie que pueda ser competencia de Young Living, de su personal, productos u organizaciones.

- e. No participaré en actividades que puedan ocasionar pérdidas a Young Living o a uno de sus Distribuidores Independientes.
- f. No utilizaré la marca comercial de Young Living, su nombre comercial, logotipo, información, listas de distribuidores, documentación, reuniones, asambleas o recursos de Young Living para promover otros intereses comerciales.
- g. Llevaré a cabo todas las obligaciones de patrocinador y líder mientras desarrolle mi negocio de Young Living.
- h. Respetaré la privacidad, de mis clientes y de mis distribuidores, tanto en línea ascendente como descendente.
- i. Presentaré con precisión y honestidad el Plan de Compensación de Young Living, representando claramente el grado de esfuerzo necesario para lograr el éxito sin exagerar las posibilidades financieras.
- j. No haré falso testimonio alguno sobre las oportunidades de negocio disponibles cuando reclute a posibles distribuidores.
- k. Me atenderé a todas normas, regulaciones, leyes y ordenanzas aplicables al funcionamiento de mi negocio en Young Living como distribuidor.
- l. No enlistaré a miembros de Young Living en otras oportunidades comerciales

## 1.5 Enmiendas/Aceptación

La Empresa puede ocasionalmente modificar los términos y condiciones del Contrato del Distribuidor, las Normas y Procedimientos, el Plan de Compensación, la Lista de Precios del Producto, además de la Lista de Productos. Los cambios se harán efectivos en el plazo de quince (15) días desde su publicación por Young Living, a menos que hagan referencia a sus obligaciones financieras, en cuyo caso, los cambios serán efectivos sesenta (60) días desde la notificación por escrito por Young Living. Tales enmiendas o modificaciones deben hacerse públicas a través de las publicaciones oficiales de Young Living que se reparten entre todos los distribuidores activos o mediante la Web (p. ej. en e-News), a menos que hagan referencia a sus obligaciones financieras, en cuyo caso se le deberán notificar por escrito. Si un Distribuidor no está dispuesto a aceptar estos cambios, deberá informar por escrito a Young Living antes de que los cambios sean efectivos. Cualquier negocio en continuidad, pedido, aceptación de una comisión o cobro de primas, o cualquier otro beneficio de un Distribuidor de acuerdo con lo establecido en este Contrato, supone la aceptación de este Contrato en su totalidad con todas y cada una de sus enmiendas.

## APARTADO 2 HACERSE DISTRIBUIDOR

### 2.1 Requisitos para hacerse Distribuidor de Young Living

Para hacerse Distribuidor de Young Living, cada solicitante debe:

- a. Tener al menos dieciocho (18) años;
- b. Una persona de 16 años (un "Menor") puede ser miembro si se cumplen las siguientes condiciones: alguno de los padres o tutores del menor debe firmar el Acuerdo de Distribuidor y aceptar la total responsabilidad por la cuenta de miembro del Menor junto con el Menor. El Menor tendrá que operar la cuenta con una única forma de pago para compras desde la cuenta de miembro (de forma independiente del padre o tutor). El Menor deberá volver a firmar el Acuerdo de Distribuidor cuando cumpla 18 años. En caso de no hacerlo en un plazo de tres meses desde el día en que cumpla 18 años, la cuenta del Menor se podrá suspender.
- c. Tener residencia permanente en uno de los países del continente europeo-
- d. Leer las Normas y Procedimientos, el Plan de Compensación de Young Living y otros documentos enumerados en 1.3;
- e. Completar, firmar y enviar el Acuerdo de distribuidor en un plazo de 30 días desde su inscripción. Consulte el apartado 2.3 y 2.4 para saber cómo debe inscribirse.

### 2.2 Starter Kit

Se recomendará al solicitante la compra de un Kit Básico de Young Living al objeto de ser un Distribuidor más eficiente. El Kit Básico contiene material diseñado para que los nuevos Distribuidores se familiaricen con los productos, servicios, técnicas de ventas, ayudas de ventas y otros materiales de formación de Young Living. El kit incluye muestras de varios productos y herramientas promocionales. Su única obligación financiera al respecto es pagar las cuotas de mantenimiento establecidas en el Apartado 7.4 en caso de obtener comisión.

### 2.3 Solicitud de Distribuidor

Los solicitantes que deseen hacerse Distribuidores (que no firmen a través de la página web) deben enviar a Young Living la "Solicitud, el Contrato y el Formulario de Inscripción del Distribuidor" (en resumen, el Formulario de Solicitud del Distribuidor). El Formulario de Solicitud puede enviarse a través de correo ordinario o fax y debemos recibirlo en un plazo de 30 días desde su inscripción para que pueda disfrutar de sus ventajas de miembro. Si no recibimos el Formulario de Solicitud del Distribuidor en un plazo de 30 días, su cuenta de Distribuidor se suspenderá hasta que recibamos el contrato. Conforme a la legislación inglesa no podrá efectuarse ningún pedido hasta que ambas partes hayan acordado contractualmente por escrito el Contrato del Distribuidor y Young Living Europe B.V. haya recibido una

copia cumplimentada y firmada del Contrato del Distribuidor.

Nos reservamos el derecho a rechazar cualquier solicitud de nuevos distribuidores.

## 2.4 Solicitudes a través de la Web

Si se inscribe a través de la página web ([www.youngliving.com](http://www.youngliving.com)) no será necesario que envíe una solicitud impresa. Su Patrocinador puede ayudarle en el proceso de completar el formulario de inscripción en línea como Distribuidor, pero debe ser usted personalmente quién revise y acepte el Contrato de Distribuidor en línea, los Términos y Condiciones, las Políticas y Procedimientos y el Plan de compensación.

## 2.5 Inscripción por teléfono

También puede inscribirse como Distribuidor por teléfono. No obstante, debe enviar un Contrato de Distribuidor cumplimentado que Young Living Europe B.V. debe recibir en un plazo de 30 días desde el registro por teléfono, tal y como se explica en el apartado 2.3. Si usted es un Cliente minorista, puede inscribirse por teléfono.

## APARTADO 3 GESTIÓN DE SU ORGANIZACIÓN DE VENTAS

### 3.1 Condición de Distribuidor

Como Distribuidor de Young Living, tiene el carácter de contratista de ventas independiente pero no el de comprador de una franquicia u oportunidad de negocios. El contrato entre usted y Young Living no crea una relación empresario/empleado, agencia, asociación o sociedad conjunta. No tiene autoridad (expresa o implícita) para vincular a la Empresa a obligación alguna. Le animamos a que establezca sus propios objetivos, horas y métodos de ventas siempre que cumpla con las leyes y con los términos y condiciones del Contrato del Distribuidor aplicables. Sus actividades como distribuidor incluirán:

- (i) hacer pedidos de los productos de Young Living y beneficiarse de precios de venta al por mayor;
- (ii) promocionar y vender los productos de Young Living al público;
- (iii) patrocinar a otros Distribuidores; y
- (iv) recibir compensaciones por sus ventas y actividades de patrocinio/formación;

sujetas a y de acuerdo con los términos de la documentación citada en el Apartado 1.3 y con estas Normas y Procedimientos. Entiende que los beneficios financieros asociados con la participación en la organización Young Living dependen de sus ventas

personales y de las ventas de su organización en línea descendente. No obtendrá beneficio alguno sólo por patrocinar o introducir a terceros en la organización Young Living.

### 3.2 Tipos de Cuentas

*Cliente minorista (o "Cliente"):*

Un cliente que decide no participar en la oportunidad de negocio de Young Living, sino que sólo quiere comprar los productos directamente de la Empresa para su consumo personal. Los Clientes compran los productos al precio de cliente/venta al público publicados. Las compras de los clientes minoristas se contabilizan en el Volumen de Grupo de la Organización (VGO). Por tanto, los pedidos que haga cualquiera de sus clientes minoristas se incluirán en el volumen total de ventas de su organización. Los clientes no participan en el negocio o plan de mercado de red de Young Living. Los clientes no pueden participar en el programa Essential Rewards.

Un Cliente minorista puede hacerse Distribuidor en cualquier momento completando y enviando la "Solicitud, el Contrato y el Formulario de Inscripción del Distribuidor".

*Distribuidor:*

Un Distribuidor (usted) puede comprar productos de Young Living al precio de venta al por mayor publicado y tener la posibilidad de obtener comisiones y primas según el rango de calificación alcanzado del Plan de Compensación de Young Living. (Véanse los detalles del Plan de Compensación publicado para información específica). Al formar parte de Young Living, debe leer y aceptar cumplir y completar la "Solicitud del Distribuidor, el Contrato del Distribuidor y el formulario de Inscripción, (véase el Apartado 2).

Miembro:

Engloba los dos tipos de cuenta: Cliente minorista y Distribuidor.

### 3.3 Derecho de usufructo de más de una Cuenta y Cuentas duplicadas

Usted solamente puede tener interés financiero, legal o equitativo, en una sola cuenta, a menos que se permita lo contrario en el presente apartado. Si Young Living descubre que usted tiene interés financiero no permitido en varias cuentas, anulará la cuenta o cuentas duplicadas, dejando solamente la primera cuenta creada. Usted tiene expresamente prohibido crear cuentas duplicadas para intentar cambiar líneas de patrocinio, manipular el Plan de Compensación o eludir el Contrato en forma alguna.

Usted puede tener derecho de usufructo de más de una cuenta de miembro si recibe un derecho sobre otra cuenta como herencia (o bien a través de la herencia directa o como beneficiario de un fideicomiso) de otro miembro. En este caso debe notificar a Young Living la herencia por escrito (tal y como se especifica en el apartado 3.8 y 3.8.1) y solicitar la aprobación por escrito

de Young Living para tener dicho derecho de usufructo en varias cuentas.

Young Living se reserva el derecho, a su exclusiva discreción y por cualquier razón y en cualquier momento, a (i) negarle el derecho de usufructo de su cuenta original y una cuenta heredada o (ii) negarle el derecho a obtener las bonificaciones Generation y Diamond Leadership de la cuenta heredada (es decir, si Young Living determina que no ha demostrado la capacidad de operar dos organizaciones de ventas al no involucrarse en actividades de liderazgo como el contacto y la formación de sus miembros descendientes, participación en reuniones, aumento de inscripciones y/o aumento de PGV y OGV dentro de los niveles de pago de los miembros descendientes en el periodo reciente). Si Young Living le niega el derecho de usufructo de una segunda que cuenta que ha recibido a través de una herencia, es posible que le conceda un periodo de gracia de cuatro meses para vender su derecho de una de las cuentas. Tras dicho periodo de gracia la cuenta heredada se suspenderá o cerrará.

Young Living recomienda encarecidamente y prefiere que los miembros trabajen juntos con sus cónyuges/parejas (si procede) para crear una única organización de ventas. No obstante, debido a divorcios, separaciones, acuerdos mutuos, etc., puede haber una excepción a esta regla general. A partir del 2 de julio de 2018 usted y su conyugue/pareja pueden tener cuentas separadas siempre que la segunda cuenta esté patrocinada como de primer o segundo nivel en relación con la cuenta del otro conyugue. Young Living auditará de forma periódica dichas dos cuentas y puede finalizar la cuenta que haya sido creada más recientemente si descubre que, a la exclusiva discreción de Young Living, dicha cuenta se utiliza para manipular el Plan de Compensación o los conyugues no están cumpliendo la regla del 70 % como se establece en el Apartado 6.1. Una organización de ventas conjunta se tratará como bienes de copropiedad con derecho de supervivencia.

Si usted es un menor que tiene al menos 16 años, debe enviar una copia impresa del Contrato del Distribuidor firmado por usted y por uno de sus padres o tutores legales. Su progenitor o tutor legal tendrá que supervisar sus actividades. En caso de que su progenitor o tutor legal sea un miembro, entonces

- a. Su membresía de distribuidor se considera una cuenta diferente de la de su progenitor o tutor legal;
- b. Su progenitor o tutor legal debe ser su patrocinador; y
- c. Su progenitor o tutor legal no puede tener interés de beneficio en su cuenta de miembro.

### **3.4 Acciones de Miembros de la Familia o Partes Afiliadas**

Si cualquier miembro de su familia inmediata lleva a cabo alguna actividad que, si usted la llevase a cabo, violase cualquiera de las disposiciones de este Contrato, se

considerará que a través de dicha acción usted ha cometido la violación y Young Living podrá tomar medidas disciplinarias contra usted conforme a estas Normas y Procedimientos. De manera similar si un individuo asociado con alguna corporación, asociación, compañía de responsabilidad limitada, fideicomiso u otra entidad (conjuntamente "entidad") viola el Contrato, dicha acción o acciones se considerarán una violación por parte de la entidad, y Young Living podrá tomar medidas disciplinarias contra la entidad. Asimismo, si un Distribuidor se inscribe en Young Living como entidad, cada parte afiliada de la entidad estará personal e individualmente obligado a y deberá cumplir los términos y condiciones del Contrato.

### **3.5 Acciones de Miembros de la Línea Ascendente**

Si un miembro de la línea ascendente fomenta, ayuda o respalda a un Distribuidor de la línea descendente en cualquier actividad que, si la llevase a cabo el miembro de la línea descendente, violase cualquiera de las disposiciones del Contrato (p. ej., crear cuentas duplicadas o reclutar a través de líneas), se considerará que dicha actividad es un violación por parte del miembro de la línea ascendente y Young Living podrá tomar medidas disciplinarias contra ese miembro de la línea ascendente conforme a estas Normas y Procedimientos. Si dicha violación continuase, Young Living se reserva el derecho de finalizar la cuenta de Distribuidor del miembro de la línea ascendente.

### **3.6 Corporaciones, Asociaciones, Sociedades de Responsabilidad Limitadas, Fideicomisos u Otras Entidades Empresariales**

Una asociación, sociedad de responsabilidad limitada o fideicomiso puede ser Distribuidor de Young Living, según el criterio exclusivo de Young Living, enviando a Young Living un contrato de asociación así como todos los registros actualizados archivados en el Registro Mercantil o contrato de fideicomiso junto con un Formulario de solicitud de distribuidor completado correctamente. El Formulario de solicitud de distribuidor debe estar firmado por todos los accionistas, oficiales, directores, socios o fideicomisarios. Tales individuos son mancomunada y solidariamente responsables de cualquier deuda u obligación de la entidad empresarial con respecto a Young Living.

La entidad empresarial debe demostrar que ninguna parte o participante de la entidad tiene una participación en otra organización de ventas puesto que ningún individuo puede participar en más de una distribución de Young Living en ninguna de sus formas. Un Distribuidor puede cambiar de propiedad individual a entidad empresarial enviando la documentación adecuada citada anteriormente, que según el criterio exclusivo de Young Living, puede ser aceptada o rechazada. Ningún individuo puede vender o transferir de cualquier otra forma sus intereses en la entidad empresarial relevante sin la

aprobación escrita previa de Young Living. La aprobación de cualquier venta o transferencia no eximirá a dicho individuo o entidad empresarial del cumplimiento de cualquiera de las obligaciones derivadas o relacionadas con este Contrato de Distribuidor (a menos que se dé consentimiento escrito de lo contrario).

Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier cambio del Distribuidor en los nombres de los negocios, formación de asociaciones, empresas y fideicomisos por motivos fiscales, de planificación patrimonial y de responsabilidad limitada. Además, con el envío del Formulario de Registro de Entidad Empresarial, el Distribuidor certifica que ninguna de las personas con algún interés en la nueva entidad empresarial ha mostrado interés en otras distribuciones de Young Living en los seis (6) meses desde la emisión del certificado (a menos que sea la continuación de una distribución ya existente que cambia la manera de llevar a cabo los negocios).

### 3.7 Venta, Transferencia o Cesión

Usted puede vender, transferir o ceder (conjuntamente "Transferir") la totalidad de su organización de línea descendente enviando una solicitud a Young Living junto con una tarifa administrativa de 50 dólares estadounidenses (42,50 euros/ 403,00 coronas suecas; tipo de cambio de dólar estadounidense a 1 de febrero de 2018, sujeto a cambios). Para que concedamos dicha solicitud, deberá cumplir los siguientes criterios:

- a. Cualquier venta/transferencia de cualquier organización con OGV de 50.000 o superior se debe aprobar por Young Living por escrito antes de enviar el formulario de venta/transferencia a YL.
- b. Usted y la parte receptora deben notificar por escrito (por favor, utilice el formulario preparado) a Young Living su intención de Transferir la organización de ventas. Esta solicitud debe estar firmada por el vendedor/cesionario y el receptor de la organización. Ambas firmas del documento de venta/transferencia deben estar verificadas por un notario público.
- c. Young Living debe dar su aprobación sobre el comprador antes de la venta /transferencia.
- d. El comprador o el cesionario debe ser (o debe hacerse) Distribuidor cualificado de Young Living.
- e. No pueden producirse cambios en la línea de patrocinio como resultado de la venta o transferencia.
- f. Antes de que se apruebe cualquier transferencia o venta, debe cancelar cualquier obligación de deuda que tenga con Young Living.
- g- Si la parte receptora tiene una línea descendente existente, él/ella debe primero Transferir esa organización de ventas o tener la Transferencia instaurada y aprobada por

Young Living antes de poder aceptar la nueva organización de ventas.

- h- Antes de aprobar cualquier Transferencia, tanto usted como la parte receptora deben haber cumplido todos los términos del Contrato. La persona que recibe la organización de ventas mediante la venta y/o transferencia, debe cumplir la cualificación de liderazgo para que se pueda aprobar dicha solicitud.
- h- Tras la transacción la parte que realiza la transferencia no debe guardar ninguna copia, digital o impresa, de los datos personales pertenecientes a la organización de ventas transferida.

Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar su solicitud para Transferir su organización de ventas por la razón que fuere. Usted no podrá Transferir su organización de ventas a ninguna persona o entidad sin la aprobación escrita de Young Living.

Young Living no exonera ninguna violación del Contrato, incluso si la violación pudiera haber ocurrido con un propietario anterior de su organización de ventas. Como nuevo propietario de una organización de ventas ya existente, usted podría ser responsable de las violaciones del Contrato realizadas por el anterior propietario en conexión con su organización de ventas. Cualquier acción que pueda tomarse en una organización de ventas con el propietario anterior al amparo del Apartado 13 podrá transmitirse a usted.

#### 3.7.1 Sucesión

En caso de muerte o incapacidad, sus derechos sobre las comisiones, primas y organización en línea descendente, junto con cualquier responsabilidad del Distribuidor pasarán a su(s) sucesor(es), si este(os) está(n) capacitado(s) para ser Distribuidor(es) de Young Living. El(los) sucesor(es) deben presentar a Young Living pruebas de tal fallecimiento o incapacidad junto con la documentación legal adecuada y la Solicitud y el Contrato del Distribuidor debidamente cumplimentados. Si la transferencia se aprueba, el beneficiario será elegible para recaudar todas las comisiones futuras y bonificaciones de su organización de ventas siempre que él/ella cumpla todas las clasificaciones necesarias según el Plan de Compensación. Las cuentas de Distribuidor que se adquieran por una sucesión no recibirán los mismos beneficios de reconocimiento que los propietarios de cuentas de Distribuidor originales que hayan creado la organización original; no obstante, el beneficiario puede obtener beneficios de reconocimiento a medida que cumpla sus responsabilidades como Distribuidor y continúe desarrollando la organización original. Si el beneficiario ya tiene una membresía, él/ella tendrá disponible un plazo de 90 días para vender o transferir una de las organizaciones, ateniéndose al procedimiento especificado en el apartado 3.4.

### 3.8 Separación de un Negocio del Distribuidor de Young Living



En ocasiones, los Distribuidores de Young Living dirigen sus negocios como asociaciones de marido/mujer, asociaciones regulares, empresas o fideicomisos. En caso de que un matrimonio acabe en divorcio o que una empresa, asociación o fideicomiso (de aquí en adelante estas tres últimas entidades serán nombradas de forma colectiva "entidades") se disuelvan, se tomarán las medidas necesarias para asegurar que cualquier separación o división del interés del negocio se lleva a cabo sin afectar de forma negativa a los intereses e ingresos de otros negocios en la línea ascendente o descendente de patrocinio. A menos que se acuerde una línea de conducta conveniente para todas las partes (incluyendo Young Living), Young Living puede finalizar de forma involuntaria el Contrato del Distribuidor tras la finalización del matrimonio o la disolución de la entidad empresarial en cuestión, de acuerdo con lo establecido en las Normas y Procedimientos de Young Living. Durante el proceso de divorcio o disolución de la entidad, las partes pueden adoptar uno de los siguientes métodos de funcionamiento:

- a. Una de las partes puede, con el consentimiento de la(s) otras(s) dirigir el negocio en virtud de una cesión notarial escrita en la que la(s) parte(s) que renuncia(n), autoriza(n) a Young Living a negociar directa y exclusivamente con la(s) otras(s) parte(s).
- b. Las partes pueden seguir dirigiendo el negocio de Young Living conjuntamente "según la forma cotidiana", con lo que toda la compensación pagada por Young Living se pagará en los nombres conjuntos de los Distribuidores o en nombre de la entidad a dividir según acuerden las partes de forma independiente entre ellas.
- c. Las partes pueden operar el negocio en virtud de una orden judicial de las partes involucradas.
- d. Si no se cumple alguno de dicho requisitos, Young Living mantendrá el status quo en cuanto a la forma de pago de las comisiones.

Young Living no dividirá su organización de ventas con el conyugue del que se está divorciando o con partes asociadas de un negocio en disolución. De forma similar, Young Living no dividirá sus cheques de comisión o bonificación entre usted y su conyugue del que se divorcia o partes asociadas de una entidad en disolución. Young Living solo reconocerá una organización de ventas y emitirá sólo un cheque de comisión de negocio de Young Living por ciclo de comisión. Los cheques de comisión siempre se emitirán al mismo individuo o entidad, a menos que las partes acuerden que la comisión debe ser pagada a otra parte o que así lo ordene un tribunal con jurisdicción sobre Young Living. Si usted ha renunciado completamente a todos sus derechos a una organización de ventas como conyugue o una parte asociada anterior, puede inscribirse como un nuevo Distribuidor con cualquier patrocinador que elija. No obstante, en este caso no tendrá ningún derecho sobre cualquier Distribuidor o Cliente de su anterior organización de ventas. En ese supuesto, usted deberá

desarrollar un nuevo negocio de la misma forma que lo haría cualquier otro Distribuidor nuevo.

### **3.9 Subidas de la Organización de Marketing**

Cuando quede una vacante en una organización de marketing debido a la cancelación o finalización de un negocio Young Living, cada Distribuidor del primer nivel inmediatamente por debajo del Distribuidor retirado en la fecha de la cancelación pasará al primer nivel ("línea frontal") del patrocinador del Distribuidor retirado. Por ejemplo, si A patrocina a B, y B patrocina a C1, C2, y C3, si B finaliza su negocio, entonces C1, C2 y C3 "subirán" a A y serán parte del primer nivel de A. Young Living también se reserva el derecho de, según su criterio exclusivo, vender la organización de ventas que ha sido cancelada o finalizada debido a un comportamiento no apropiado.

### **3.10 Impuestos**

El Distribuidor es personalmente responsable de pagar todos los impuestos u obligaciones requeridos por la ley, incluyendo pero sin limitarse a, impuestos sobre la renta, cuotas a la seguridad social así como la recogida y el pago de los impuestos sobre el valor añadido, derivados de ventas y comisiones. El Distribuidor mantendrá todos los registros correspondientes necesarios para asegurar la evaluación y el pago correctos de dichos impuestos y/u obligaciones.

### **3.11 Directrices y Prácticas Fraudulentas**

#### **3.11.1 Reclutamiento sin Autorización**

Durante su relación como distribuidor con Young Living y después de que ésta haya finalizado, puede que emprenda otras iniciativas comerciales no competidoras; no obstante no debe aprovechar su conocimiento de o de la asociación con, otros Distribuidores de Young Living, incluidos sus conocimientos de o relacionados con la línea ascendientes y descendiente para promocionar y expandir dichas iniciativas comerciales. Dichas conductas constituyen una interferencia innecesaria y poco razonable con los negocios de otros distribuidores de Young Living.

#### **3.11.2 No captación**

Para ser elegible para recibir compensación bajo el Plan de compensación de Young Living usted tiene la responsabilidad continua de ayudar, formar, motivar y ayudar a los miembros de su organización de ventas. También tiene la responsabilidad de promocionar los productos de Young Living y las oportunidades de ingresos de Young Living. Young Living y sus Distribuidores han realizado una gran inversión en el establecimiento de organizaciones que se componen de Distribuidores y Clientes de los que usted obtiene beneficios. Esto constituye uno de los activos más valiosos de Young Living. Young Living se reserva el derecho a cesar el pago de compensaciones a cualquier

miembro, incluido usted, que reclute a clientes minoristas de Young Living o distribuidores para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva (definición a continuación). Para proteger los esfuerzos de todos los distribuidores de desarrollar y mantener sus organizaciones de ventas y bases de Clientes y para proteger el interés e inversión de Young Living en la base general de clientes, los miembros y todos los miembros de su familia inmediata deben cumplir las siguientes políticas:

- a. No captación de Clientes minoristas de Young Living y Distribuidores:
  - (i) Durante el periodo de vigencia del presente Contrato, usted y todos los miembros de su familia inmediata tienen prohibido reclutar de forma directa, indirecta o a través de una tercera parte, cualquier cliente minorista de Young Living y/o Distribuidor para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva, independientemente de la persona que inicie el contacto.
  - (ii) Durante un periodo de doce meses después de la cancelación o finalización por cualquier razón del presente Contrato, usted y todos los miembros de su familia inmediata tienen prohibido reclutar de forma directa, indirecta o a través de un tercero, independientemente de la persona que inicie el contacto, a cualquier cliente minorista de Young Living y/o Distribuidor para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva:
    - (1) que haya participado en su organización comercial o en la organización ascendiente en cualquier momento durante el periodo de su asociación con Young Living;
    - (2) con la que usted haya mantenido el contacto durante el periodo de su asociación con Young Living;
    - (3) cuya información de contacto (nombre, dirección, número de teléfono o correo electrónico, etc.) usted o los miembros de su familia inmediata hayan obtenido en cualquier momento durante el término de su asociación con Young Living; o
    - (4) cuya información de contacto (nombre, dirección, número de teléfono o correo electrónico, etc.) usted o los miembros de su familia inmediata hayan obtenido en cualquier momento de otra persona que haya obtenido dicha información por la asociación de cualquier otra persona con Young Living.

Tal y como se usa en la presente, el término "Iniciativa Comercial Competitiva" se refiere a cualquier iniciativa comercial que ofrezca una oportunidad de negocio similar o unos productos o servicios similares o alternativos a aquellos que ofrece Young Living. Las prohibiciones de las cláusulas (a)(i) y (a)(ii) anteriores incluyen, pero no están limitadas a, la presentación o ayuda a la presentación de Iniciativas Comerciales Competitivas a cualquier cliente minorista de Young

Living y/o distribuidor y animar de forma explícita o implícita a cualquier cliente minorista y/o Distribuidor de Young Living a participar en cualquier Iniciativa Comercial Competitiva que limitaría su relación con Young Living (según lo determine Young Living a su exclusivo criterio). Constituye una infracción de la presente política reclutar a cliente minoristas y/o Distribuidores de Young Living para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva incluso si usted no sabe que la posible persona que está intentando reclutar es también un cliente minorista y/o Distribuidor de Young Living. Es su responsabilidad determinar en primer lugar si la persona es un cliente minorista y/o Distribuidor de Young Living antes de reclutarla para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva. Tal y como se utilizan los términos "reclutar" o "reclutamiento" en la presente se refieren a:

1) inscribir, alistar o solicitar a una persona o entidad a unirse a un negocio, programa u organización, o intentar hacerlo; 2) promocionar, influir o animar a una persona o entidad a unirse a un negocio, programa u organización o intentar hacerlo; o

3) presentar o participar o ayudar a presentar un negocio, programa, organización o sus productos a una persona o entidad. Dicho reclutamiento constituye una infracción de la presente disposición independientemente de si la persona o entidad abandone finalmente o no su relación con Young Living. Para constituir dichas acciones o intentos de reclutamiento se deben realizar o bien directamente a través del contacto personal (incluido, pero no limitado al contacto a través de medios electrónicos o redes sociales) o indirectamente a través de un tercero.

El término "familiar inmediato", tal y como se utiliza en la presente, hace referencia a parejas casadas u otras personas que residan en el mismo hogar. Respecto a los clientes minoristas y/o Distribuidores de Young Living que se consideran entidades (por ejemplo, corporaciones, entidades exentas de impuestos, fideicomisos, etc.) más que a individuos, "familiares inmediatos" hace referencia a los interesados, propietarios, directores, oficiales, miembros, fideicomisarios, partes responsables, etc. de dichas entidades y personas casadas o que residan en el mismo hogar con las personas que son interesados, propietarios, directores, oficiales, miembros, fideicomisarios, partes responsables, etc. de dichas entidades.

- b. Durante el periodo de vigencia del presente Contrato y durante el periodo de doce meses siguientes tras la cancelación o finalización del mismo por cualquier razón, usted y todos los miembros de su familia inmediata también tienen prohibido lo siguiente:
  - (i) Producir cualquier tipo de literatura, cintas o material promocional de cualquier naturaleza (incluido, pero no limitado a páginas web y correos electrónicos) que utilice usted o cualquier tercero para reclutar a clientes minoristas y/o Distribuidores de Young Living para participar en una Iniciativa Comercial Competitiva;

- (ii) Ofrecer cualquier producto, servicio o Iniciativa Comercial Competitiva no de Young Living junto con las ofertas de productos, servicios u oportunidades de ingresos de Young Living o en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención y otro evento de Young Living.
- c. La infracción de cualquier disposición de la presente Apartado 3.11.2 constituye su renuncia y cancelación voluntaria del presente Contrato efectiva desde la fecha de la infracción y:
  - (i) La pérdida de todas las comisiones o bonificaciones que se le deban pagar antes y después del mes natural en el que haya ocurrido la infracción.
  - (ii) Si Young Living paga cualquier bonificación o comisión después de la fecha de la infracción, dichas bonificaciones y comisiones antes y después del mes natural en el que haya ocurrido la infracción se deben devolver a Young Living.
  - (iii) Young Living puede solicitar y obtener medidas cautelares y daños por la infracción del presente Apartado 3.11.2. Young Living puede, a su discreción, ejecutar la presente Norma a través de una demanda ante un tribunal de la jurisdicción competente de los Países Bajos en lugar de mediante arbitraje.
  - (iv) Además de estar legitimado a una devolución de las bonificaciones y comisiones y los daños según se ha descrito anteriormente, en caso de que una persona o entidad infrinja la presente Apartado 3.11.2, Young Living y cualquier Miembro que sufra una consecuencia financiera negativa como resultado de, consecuencia de o en relación a cualquier infracción de la presente Apartado 3.11.2 estará legitimado a una contabilización y reembolso de todos los beneficios, compensaciones, comisiones, remuneraciones u otros beneficios que las personas o entidades hayan recibido directa o indirectamente y/o pueda haber recibido como resultado de, consecuencia de o en relación con cualquier infracción de la presente Apartado. Dicha medida se debe tomar además de y no en limitación a cualquier daño o medida cautelar u otro derecho o recurso a los que Young Living tiene o puede tener derecho por ley o equidad.
  - (v) Usted reconoce que las restricciones de la presente son razonable y necesarias para proteger el legítimo interés comercial de Young Living y otros miembros y que dichas restricciones no le prohíben trabajar o ganarse el sustento de ninguna otra forma.
- d. Las infracciones de la presente Apartado 3.11.2 son especialmente nocivas al crecimiento y las ventas de otros negocios independientes de Distribuidores de Young Living y a la empresa de Young Living. Por tanto, los miembros que tengan constancia de que cualquier otro Miembro haya infringido la presente Política deben informar dichos hechos de forma

inmediata al Departamento de Administración de Políticas de Young Living. En caso de que un Miembro no informe de estos hechos a Young Living, también se tratará de una infracción de la presente política. Los nombres de aquellos que informan de las infracciones de la presente Apartado 3.11.2 serán confidenciales.

### 3.11.3 No Competencia

Si durante la vigencia del Contrato usted participa en un programa de venta directa no de Young Living debe garantizar que opera su organización de ventas Young Living de forma separada y diferenciada de su programa no de Young Living. Con este fin:

a. Usted no puede mostrar materiales promocionales de Young Living, ayudas de venta, productos o servicios ("Materiales Promocionales") con o en la misma ubicación que cualquier Material Promocional que no es de Young Living o de cualquier forma o en cualquier formato que permita al espectador a ver simultáneamente Material Promocional de Young Living y Material Promocional no de Young Living. Por ejemplo, no puede presentar Material Promocional de Young Living y Material Promocional no de Young Living en o en la misma página web, blog, tuit, publicación, texto, folleto u otro material de marketing impreso, señalización o comunicación electrónica o de otra forma.

b. No puede ofrecer los programas las oportunidades, los productos o servicios de Young Living tanto a clientes o miembros posibles o existentes de Young Living junto a otros programas, oportunidades, productos o servicios que no sean de Young Living.

c. No puede ofrecer programas, oportunidades, productos o servicios que no sean Young Living en ninguna reunión, seminario, congreso, webinar, teleconferencia u otro evento Young Living.

A pesar de lo anteriormente mencionado, durante la vigencia del Contrato y durante el período de seis (6) meses tras la cancelación, vencimiento o finalización del Contrato por parte de cualquiera de las partes por cualquier razón, usted acepta no servir en cualquier calidad directa o indirectamente como miembro, distribuidor, representante, asesor, empleado, agente, oficial, director, accionista, socio, vendedor o propietario de o con cualquier otra empresa, red, negocio u oportunidad de marketing multinivel, marketing de redes o venta directa que promociones, venda, publicite o distribuya Aceites esenciales como un producto de bienestar, salud, belleza, nutrición o estilo de vida o que involucre en cualquier negocio competitivo de Young Living en cualquier ciudad, país, estado, región, país u otro área geográfico reconocido donde Young Living desarrolle su negocio. El término "Aceite esencial" hace referencia a un extracto, destilación o derivado en cualquier cantidad de cualquier hierba o planta que crezca, se coseche, procese, promociones, identifique como un producto futuro de Young Living, que Young Living venda o publicite durante la vigencia del contrato.

Alcanzar el rango de Diamond o superior es muy prestigioso y requiere un compromiso de inversión de tiempo importante a Young Living. Además, los miembros que hayan alcanzado el rango de Diamond o superior conocen información adicional confidencial y comercial secreta de Young Living. Para alcanzar este rango y participar en las Bonificaciones de liderazgo Diamond y es importante ser un ejemplo en todos los aspectos de la empresa de Young Living y estar comprometido con la empresa. Por consiguiente, no obstante lo anterior durante el periodo de vigencia del Contrato y durante seis (6) meses después de su cancelación, vencimiento o finalización por cualquiera de las partes por cualquier razón, una vez usted haya alcanzado el rango de Diamond o superior no servirá en cualquier calidad de forma directa o indirecta como un miembro, representante, asesor, empleado, agente, oficial, director, accionista, socio, vendedor, distribuidor o propietario de o con cualquier otra empresa de marketing multinivel, planificación de eventos o de venta directa, independientemente del tipo de productos o servicios que ofrezca dicha nueva entidad. Esta restricción es vigente en cualquier mercado geográfico en el que usted (o su organización de ventas) haya operado o en el que usted (o su organización de ventas) haya trabajado físicamente durante el periodo de vigencia del Contrato. Cualquier miembro que haya alcanzado el rango de Diamond e infrinja la presente política a fecha de 2 de julio de 2018, se le concederá un periodo de gracia hasta el 1 de diciembre de 2018 para cumplir la presente política. Los miembros del rango Diamond, no obstante, pueden adquirir productos de otras empresas de marketing multinivel, planificación de eventos o de venta directa únicamente para su uso personal.

Usted acepta que Young Living tiene el interés de proteger su buen nombre, base de clientes, red de distribuidores, Información Confidencial e información comercial secreta. Así mismo reconoce que cualquier violación de sus obligaciones al amparo de los Apartados 3.11.1, 3.11.1.2 y 3.11.1.3 del Contrato ocasionaría un perjuicio inmediato e irremediable a Young Living que daños pecuniarios y otros recursos legales no podrían compensar de forma adecuada. También reconoce que las limitaciones establecidas en los Apartados 3.11.1, 3.11.1.2 y 3.11.1.3 del Contrato son razonables y necesarias para proteger, mantener y preservar el interés comercial legítimo de Young Living y otros miembros y limitan su comportamiento solamente en la medida necesaria para proteger, mantener y preservar dichos intereses comerciales. Usted garantiza asimismo que entiende las consecuencias legales y otras que supone celebrar los pactos y los acuerdos contenidos en los Apartados 3.11.1, 3.11.1.2 y 3.11.1.3 del Contrato y que la ejecución de estas disposiciones no le impondrá dificultades excesivas. Usted acepta que las restricciones de la presente no le impiden trabajar o ganarse el sustento de otra forma. Si alguna de las limitaciones contenidas en los Apartados 3.11.1, 3.11.1.2 y 3.11.1.3 del Contrato es considerada inaplicable por un tribunal de jurisdicción competente, usted acepta que dicho tribunal puede modificar y exigir dichas limitaciones en la medida en la que lo crea razonable según las circunstancias existentes en ese momento.

#### **3.11.4 Dirigirse a otros vendedores directos**

Young Living no permite que los Distribuidores se dirijan al personal de ventas de otras empresas de venta directa de forma específica o consciente para que éstos comercialicen productos de Young Living o se conviertan en Distribuidores de Young Living. Young Living tampoco tolerará que los Distribuidores de ventas pidan o inciten a otros vendedores directos de otras empresas a incumplir los términos de su contrato con dicha otra empresa. En caso de que un Distribuidor participe en dichas actividades, asumirá el riesgo de recibir demandas de la otra empresa de venta directa. En caso de cualquier procedimiento legal, arbitraje o mediación contra usted mediante el que se alegue que usted ha realizado actividades inadecuadas de reclutamiento de su personal de ventas o Clientes, Young Living no pagará ningún coste o tasa legal o de defensa, tampoco le indemnizará por ningún juicio, concesión o acuerdo.

#### **3.11.5 Reclutamiento Transversal**

El reclutamiento o patrocinio transversal real o intencionado está estrictamente prohibido y no se tolerará. El "Reclutamiento transversal" se define como

- a. la inscripción, indirecta o de otra forma, de una persona o entidad que ya tiene una cuenta de Distribuidor con Young Living o que ha tenido un Contrato con Young Living en el periodo de seis (6) meses naturales anteriores en una línea de patrocinio diferente.
- b. formación de Distribuidores actuales de Young Living de diferentes líneas de patrocinio para cambiar de patrocinadores de una forma no permitida para facilitar su traslado a su organización; o
- c. ayudar, animar o facilitar acciones descritas en a. o b. de la presente definición. Queda prohibido la utilización del nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, DBAs (hacer negocios bajo el nombre comercial de), nombres asumidos, corporaciones, fideicomisos, números de identificación o números de identificación ficticios con el fin de eludir esta norma.

No degradará, desacreditará o difamará a otro Distribuidor de Young Living, especialmente con la intención de seducir a otro Distribuidor para sea parte de su organización de marketing. Young Living se reserva el derecho a finalizar su organización de ventas en caso de no cumplir la presente política.

#### **3.11.6 Compras Extras y Acumulaciones**

Compras extras y acumulaciones son infracciones graves de las presentes Normas y Procedimientos y están

estricta y completamente prohibidas y pueden resultar en la finalización de su Contrato como Distribuidor. Las compras extras se refieren a la compra de inventario que no es necesaria para el consumo propio o la venta, pero se compra con la intención de alcanzar un bono o incrementar el rango.

Las “compras extras” también incluyen

- a. la inscripción de individuos o entidades sin su conocimiento de y/o la ejecución de una “Solicitud, Contrato y un Formulario de Inscripción del Distribuidor” por tales individuos o entidades;
- b. la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como Distribuidor o cliente;
- c. la inscripción o inscripción intencionada de individuos o entidades no reales como Distribuidores o clientes (fantasmas); o
- d. la utilización de una tarjeta de crédito por o en nombre de un Distribuidor o cliente cuando este no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito
- e. la transferencia bancaria sin ser el propietario de dicha cuenta bancaria o la utilización de los datos bancarios propios en la cuenta de YL de otra persona;
- f. la utilización de una tarjeta de débito por o en nombre de un Distribuidor, Distribuidor posible o cliente cuando este no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de débito; u
- g. otras actividades que la Empresa crea ilegales o indignas.

El término “Acumulación” incluye:

- h. la no comunicación a Young Living o la retención de una Solicitud y Contrato de Distribuidor durante más de dos (2) días laborables desde su cumplimiento;
- i. la realización o manipulación de Solicitudes y Contratos de Distribuidor con el objetivo de maximizar la compensación de acuerdo con el Plan de Compensación de Young Living;
- j. proporcionar asistencia financiera a nuevos Distribuidores, comprar productos o realizar envíos directos a través de la cuenta de otra persona con el objetivo de maximizar los pagos a su organización de ventas.

### 3.12 Internacional

A medida que Young Living se desarrolla para tener una presencia cada vez más internacional, se debe prestar especial atención a las consideraciones legales y fiscales específicos de cada país si su organización descendiente se desarrolla en otros países. El cumplimiento de leyes extranjeras respecto a la propiedad intelectual, protección de datos, clientes, fiscalidad, contenido de literatura y otras directrices de venta directa son esenciales para una expansión internacional exitosa. No existen restricciones territoriales respecto a la venta de productos por el Distribuidor en virtud del Contrato en los

Países Bajos, pero el Distribuidor solamente puede solicitar o animar activamente de otra forma o buscar ventas de los productos de la Empresa en el extranjero siempre que esto se haga en uno de los países enumerados en la Documentación oficial de Young Living o en la página web y se obtiene toda la documentación pertinente y el Contrato de Distribuidor de la Empresa para dicho país. Puesto que cualquier apertura de actividad anterior a la comercialización no autorizada puede poner en peligro la capacidad de la Empresa de entrar en un nuevo mercado y resultar en pérdidas de oportunidades para muchos otros Distribuidores. Dadas estas graves consecuencias, aquellos que intenten realizar apertura de actividades comerciales no autorizadas anteriores a la comercialización serán sometidos a medidas disciplinarias que posiblemente resulten en la finalización. Usted no está autorizado a registrar productos, nombres comerciales, marcas comerciales, patentes, dominios de web o direcciones IP en cualquier país para o en nombre de Young Living. Cualquiera que cometa una infracción de esta cláusula 3.14 acepta indemnizar a la Empresa por dichas actividades que le hayan provocado daños incluido, pero no limitado a, pérdida de beneficios, pérdida de buen nombre, cualquier daño y honorarios de abogados razonables. Si un Distribuidor desea patrocinar de forma internacional en un país oficialmente reconocido como abierto, se deben cumplir ciertos requisitos.

Un Distribuidor debe:

- a. Leer y comprender las Políticas y Procedimientos en el país en el que está patrocinando;
- b. Aceptar seguir las Políticas y Procedimientos establecidos en cada país en el que le gustaría operar;
- c. El Distribuidor debe cumplir todas las Políticas y Procedimientos siempre que realice operaciones de patrocinio;
- d. Aceptar seguir todas las Políticas y Procedimientos en el dicho país;
- e. Aceptar cumplir cualquier ley aplicable de dicho país;
- f. Aceptar el pago de cualquier retención fiscal y(o pago fiscal que pueda ser necesario para dicho país;
- g. Aceptar la tasa de tipo de cambio de la moneda extranjera que se establecerá cada cierto tiempo por la Empresa y
- h. Aceptar inscribir a cualquier posible Distribuidor utilizando el Contrato de Distribuidor aprobado de Young Living para el país de esta persona.

El Distribuidor no importará o venderá productos en ningún país en el que Young Living no haya abierto el mercado oficialmente para los negocios o donde los productos de Young Living no se puedan importar o vender de forma legal en dicha jurisdicción. El Distribuidor deberá cumplir todas las leyes en cualquier país en el que realicen actividades de patrocinio, incluido, pero no limitado a, todas las leyes de venta directa, todas las leyes de sollicitación, todas las leyes de publicidad, de

demandas, fiscales y cualquier otra ley que esté vigente en cuanto a la operación de un Distribuidor en dicho país. Los Distribuidores pueden patrocinar y/o inscribir Distribuidores a nivel mundial; no obstante, solo pueden realizar actividades de marketing y venta de productos en los países que están registrados legalmente en el gobierno para la actividad comercial. Solamente los productos que se hayan registrado para su venta en ese mismo país se pueden promocionar y vender. Los Distribuidores no pueden importar productos en ningún país donde éstos no se puedan importar o vender de forma legal. Usted acepta cumplir todas las leyes en todos los países en los que pueda patrocinar Distribuidores, incluido, pero no limitado a, todas las leyes de venta directa, leyes de sollicitación, todas las leyes de publicidad, todas las leyes de demandas, todas las leyes disciales y cualquier otra ley que sea aplicable a la operación de una organización de ventas en un país extranjero.

### **3.12.1 No para Reventa (NFR, siglas en inglés)**

En algunos países, los clientes pueden comprar los productos de Young Living bajo la condición de prohibida su reventa, en cuyo caso los Distribuidores no comercializarán o publicitarán directa o indirectamente los productos de Young Living. Tales productos, si se permite, sólo pueden ser utilizados por el comprador y no pueden revenderse.

Si usted no reside en los Estados Unidos, acepta que todos los servicios que usted presta en relación con su negocio Young Living se realizan fuera de los Estados Unidos. Si realiza servicios dentro de los Estados Unidos en relación con su negocio de Young Living, acepta y contactará con Young Living en [USbusinessstrips@youngliving.com](mailto:USbusinessstrips@youngliving.com) en un plazo de 30 días desde la realización de dichos servicios para informar del tiempo que hay pasado en los Estados Unidos realizando actividades comerciales en relación con su negocio Young Living.

### **3.12.2 Anticorrupción**

Usted y sus agentes, empedados o asesores no deben pagar o dar u ofrecer o prometer pagar o dar ninguna cantidad de dinero o ninguna cosa de valor a ningún funcionario del gobierno o empleado, partido político o candidato a un puesto público (colectivamente llamado "Gobierno receptor") o a cualquier persona, si sabe o tiene razones para saber que parte o la totalidad de la cantidad de dinero o cosa de valor se pagará o concederá o se ofrecerá o prometerá directa o indirectamente a cualquier Gobierno receptor con el objetivo de obtener una ventaja ilegal o influir en cualquier acto o decisión del Gobierno receptor o provocar al Gobierno receptor a utilizar su influente con el gobierno o de forma instrumental para afectar o influir en cualquier acto o

decisión del dicho gobierno o de firma instrumental; y usted hará que sus oficiales, empedados, agentes y subasesores hagan lo mismo.

### **3.13 Reembalaje y Reetiquetado**

No puede reetiquetar, modificar las etiquetas de, reembalar o rellenar ningún producto de Young Living. Los productos de Young Living solo pueden ser vendidos en sus envases originales. Young Living recomienda encarecidamente que no utilice los productos de Young Living como ingredientes de o componentes de cualquier otro producto para la reventa. Si un distribuidor utiliza productos de Young Living como ingrediente de cualquier producto para la reventa, está estrictamente prohibido que le distribuidor utilice las marcas comerciales o logotipos de Young Living junto con la venta de dichos productos y es su exclusiva responsabilidad garantizar el cumplimiento de las leyes locales respecto al registro, notificación y/o etiquetado. Dicho etiquetado o embalaje repetido puede resultar en graves sanciones penales. La infracción del presente apartado puede estar sujeta a acción disciplinarias al Distribuidor tal y como se describe en el Apartado 13.3. Además usted acepta indemnizar a Young Living ante cualquier daño resultante del uso de productos Young Living como un ingrediente y al embalaje o etiquetado repetido de cualquiera de sus productos.

### **3.14 Acuerdo de confidencialidad**

Young Living puede, durante la vigencia de este Contrato, proporcionar información confidencial o patentada a los Distribuidores, esta información incluye pero no está limitada a, informes genealógicos y de la organización, listas de clientes, información sobre clientes desarrollada por Young Living o desarrollada para y en nombre de Young Living por parte de los Distribuidores (incluyendo pero sin limitarse a, perfiles de clientes y Distribuidores, así como información sobre la compra de productos), listas de miembros, información sobre fabricantes y proveedores, informes comerciales, informes de comisiones o ventas, intenciones u oportunidades de mercado estrategias y planes de mercado, formulación de productos, información de productos, información promocional y otra información financiera o del negocio ("Información Confidencial").

Toda la Información confidencial (ya sea escrita, oral o electrónica) se transmite a los distribuidores con estricta confidencialidad o según el principio de necesidad de conocimiento para su uso exclusivo en el negocio de ese distribuidor Young Living. En ciertas ocasiones (por ejemplo, respeto a información promocional suministrada a Distribuidores de altos rangos por adelantado de las promociones aplicables) usted no puede compartir dicha información con su organización de ventas hasta que la promoción se revele a todos los miembros de Young Living.

Usted debe mantener confidencial dicha información y tomar las medidas de seguridad pertinentes para preservar la confidencialidad de la información y no debe revelarla a ninguna tercera parte directa o indirectamente. Usted y su organización de ventas aceptan indemnizar a Young Living en caso de cualquier daño causado de cualquier y todas dichas relevaciones no autorizadas que usted pueda provocar. Usted no debe utilizar o revelar la información a la competencia de Young Living o para ningún otro propósito distinto de promocionar los programas de Young Living y sus productos y servicios. Usted puede revelar la Información confidencial únicamente en estricto acuerdo con las condiciones y restricciones que Young Living pueda exigir cada cierto tiempo a su exclusivo criterio (por ejemplo, los Distribuidores de altos rangos no pueden revelar información promocional que se ha puesto a su disposición antes que a nadie incluida su organización descendiente, hasta que Young Living ponga a disposición general dicho material promocional a todos los miembros de Young Living). Tras la cancelación, vencimiento o finalización por cualquier de las partes por cualquier razón del Contrato, usted debe interrumpir el uso de dicha Información confidencial y destruir o devolver inmediatamente a Young Living cualquier Información confidencial que posea. Sin limitar sus obligaciones como establece el presente Apartado 3.14, Young Living puede exigir la firma de un acuerdo de confidencialidad antes de revelar cualquier información comercial y también puede exigir que usted certifique que ha devuelto o destruido toda la Información confidencial tras la finalización de su relación como Distribuidor.

En caso de cancelación, vencimiento o finalización por cualquiera de las partes por cualquier razón del Contrato, las obligaciones que contiene este apartado 3.14 sobrevivirán y estarán sujetos a ejecución por orden legal, daños y todos los remedios disponibles. Usted también acepta que en caso de que Young Living se anteponga en cualquier acción legal para ejecutar sus derechos bajo este presente Apartado 3.14, Young Living debe estar legitimado a todos los costes y honorarios de abogados razonables que haya contraído para ejecutar sus derechos bajo el presente Apartado 3.14.

### **3.15 Información de Violaciones de las Normas**

Debe informar de todas las violaciones de estas Normas y Procedimientos por parte de cualquier Distribuidor al Departamento de Cumplimiento del Distribuidor de enviando un correo electrónico a: [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com) o llamando por teléfono al Servicio europeo de atención al miembro al número 900 812976.

### **3.16 Autorización para transferir y revelar información personal**

Para proporcionar apoyo a su organización de ventas, usted autoriza a Young Living revelar información personal y/o confidencial que proporciona a Young Living en relación con su organización de ventas o que usted haya desarrollado como resultado de sus actividades como miembro. Usted autoriza a Young Living transferir y revelar dicha información a sus empresas matrices y afiliadas, a su organización ascendiente para que ésta pueda proporcionar apoyo a su organización de ventas y a las agencias gubernamentales correspondientes u organismos reguladores si la ley lo requiere. Usted también autoriza a Young Living a compartir esta información con empresas con las que mantenemos negocios que ofrecen productos o servicios que creemos que le interesarían a usted a sus clientes; usted puede optar por que su información no se comparta si contacta con el Servicio europeo de atención al miembro llamando al teléfono 0044 (0) 20 3935 9000. También autoriza a Young Living a revelar su información de contacto personal a miembros de su organización descendiente.

También autoriza a Young living a utilizar su información personal para el reconocimiento de miembros y materiales de marketing.

### **3.17 Autorización para la toma y el uso de sus fotografías o vídeos**

A cambio de ser Distribuidor de Young Living usted consiente ser fotografiado o grabado en vídeo por el personal corporativo de Young Living en los diversos eventos patrocinados por Young Living y que Young Living utilice tales imágenes como lo considere oportuno en materiales publicitarios y de marketing. Usted no obtendrá ninguna compensación por su uso. Si tiene alguna objeción religiosa o moral para que tomemos su fotografía, por favor notifique sus objeciones al personal corporativo de Young Living durante el evento en cuestión. Las disposiciones de este apartado sobrevivirán permanentemente la vigencia de este Contrato.

Usted concede su autorización a Young Living para que:

- a. guarde copias de la fotografía para los Fines Específicos o
- b. que transfiera la fotografía y mis datos de contacto a un destino fuera del Espacio Económico Europeo (EEE) o que las guarde en un destino fuera de EEE como por ejemplo EE.UU. Usted no recibirá ninguna compensación por tal uso.

### **3.18 Reconocimiento de rango**

El Plan de compensación de Young Living concede compensaciones según los diferentes rangos y criterios establecidos en el dicho plan. Cada mes usted puede

clasificarse para el pago según el rango en el que está clasificado. Los miembros reciben reconocimiento por parte de Young Living de varias formas y en distintos momentos según alcanzan ciertos rangos. Con el objetivo de ser reconocido y disfrutar de las ventajas del nuevo rango más alto, Silver o superior, usted debe haberse clasificado para dicho rango o nivel (o superior) durante tres meses consecutivos. Se le reconocerá por haber alcanzado ese nuevo rango superior al principio del cuarto mes. Para mantener el reconocimiento de un rango Silver o superior, tras haberse clasificado por primera vez para dicho rango, usted debe volver a clasificarse para el mismo rango (o superior) otra vez en un periodo de seis meses desde el último mes en el que se ha clasificado para dicho rango. Si no vuelve a clasificarse para un rango durante seis meses consecutivos, se le reconocerá el rango más alto al que se haya clasificado durante esos seis meses en el séptimo mes y tendrá que volver a clasificarse durante tres meses consecutivos antes de que se le reconozca otra vez en el rango superior. El 1 de agosto de 2018 todos los Miembros serán reconocidos en el rango más alto que haya alcanzado a fecha de julio de 2018 y se considerará que se han clasificado por primera vez para dicho rango, es decir que no será necesario que alcancen ese rango durante tres meses consecutivos para recibir reconocimiento por el dicho rango. Para seguir recibiendo reconocimiento en el dicho rango, sin embargo, el miembro se debe mantener en el mismo, según se especifica en el presente apartado.

## **APARTADO 4 RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR**

### **4.1 Patrocinio**

Todos los Distribuidores tienen derecho a patrocinar a otros en Young Living. Cada posible Distribuidor tiene el derecho último de elegir su propio patrocinador. Si dos Distribuidores afirman ser el patrocinador del mismo Distribuidor nuevo o cliente, el nuevo distribuidor tiene el derecho de elegir entre los dos dentro del plazo de los 30 primeros días. Transcurrido ese plazo, Young Living considerará como válida la primera solicitud recibida.

Cuando patrocine a un distribuidor nuevo debe facilitarle la versión más actualizada de estas Normas y Procedimientos y del Plan de Compensación antes de que él/ella firme el Contrato del Distribuidor, o debe asegurarse que dicho individuo tenga acceso online a estos documentos.

### **4.2 Patrocinio Online**

Cuando patrocine a un Distribuidor nuevo a través del procedimiento de inscripción online, puede ayudar al nuevo solicitante a cumplimentar los formularios de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar y

aceptar personalmente el Contrato del Distribuidor online, estas Normas y procedimientos y el Plan de Compensación. Usted no debe cumplimentar la solicitud y el Contrato online.

### **4.3 Formación, Ventas y Supervisión Continuada**

Como patrocinador se espera que eduque, forme, supervise y esté en comunicación con sus organizaciones de ventas. Esto se puede hacer a través de cartas, hojas informativas, reuniones, contactos telefónicos, correos de voz, cursos presenciales, webinarios y acompañando a los nuevos inscritos a las reuniones de formación de Young Living. Si usted cree que no está obteniendo el suficiente nivel de apoyo de su patrocinador, le recomendamos que se asesore con su siguiente líder de organización ascendente o llame al Servicio europeo de atención al miembro en el 900812976. Como patrocinador, usted también acepta a revelar su información de contacto (número de teléfono/dirección de correo electrónico) a su organización descendente para fines de formación y apoyo.

Usted debe supervisar a los miembros de su organización descendente para garantizar que lo realicen usos inadecuados de productos o declaraciones comerciales o se involucren en cualquier actividad ilegal o inapropiada que infrinja el Contrato.

Es importante recordar que cada Distribuidor es independiente y responsable de su cuenta de distribuidor y no puede esperar que el Patrocinador o su distribuidor ascendente cree la organización de ventas por él/ella.

Como patrocinador también acepta facilitar su información de contacto (número de teléfono/dirección de correo electrónico) a su línea descendente con fines de formación y apoyo.

A medida que usted avanza a través de los diversos niveles de liderazgo, adquirirá más experiencia en las técnicas de venta, conocimientos de los productos y entendimiento del programa de Young Living. En ese caso, es posible que se le pida que comparta estos conocimientos con otros Distribuidores con menos experiencia en su línea descendente.

Con independencia de su nivel de logro, tiene la obligación de seguir promocionando personalmente las ventas generando nuevos clientes y mediante el servicio que ofrece a sus clientes existentes.

Para clasificarse para recibir bonificaciones completas de liderazgo, todos los Distribuidores clasificados deben comunicarse con todos los miembros de su organización descendente al menos cada tres (3) meses a través del correo electrónico o redes sociales.



#### 4.4 No Descrédito

Con el fin de dar ejemplo a su línea descendente, no puede desacreditar, calumniar o difamar a otros Distribuidores de Young Living, los productos de Young Living, el Plan de Compensación o a los empleados de la Empresa. Tal descrédito supone una infracción material de estas Normas y Procedimientos y puede resultar en la finalización de su distribución.

#### 4.5 Privacidad

Usted, como Responsable del Tratamiento de la información personal de otros miembros de Young Living, debe tomar las medidas apropiadas para proteger y salvaguardar toda la información personal que se le proporciona por parte de Distribuidores y cliente durante la operación de su organización de ventas según la Declaración de privacidad de Young Living disponible en [www.Youngliving.com](http://www.Youngliving.com). Usted debe respetar la privacidad de su organización de ventas y aceptar cualquier correo electrónico u otro similar que pida la "exclusión" de su organización de ventas y eliminar su información de las listas de contactos o bases de datos. Datos personales (incluido, pero no limitado a, direcciones, correos electrónicos etc.) solamente se pueden utilizar para fines que se describen en el apartado 4.3 respecto a su responsabilidad como Patrocinador, a menos que usted tenga la autorización explícita de un miembro para contactar con el respecto a asuntos no relacionados con Young Living.

### **APARTADO 5 PUBLICIDAD**

---

No puede hacer declaraciones falsas o fraudulentas sobre los productos de Young Living, el Plan de Compensación o sus posibles ingresos.

#### 5.1 Utilización de los Materiales de la Empresa

Para evitar errores involuntarios o demandas ilegales, a la hora de promocionar y describir los productos o programas de Young Living debe esforzarse por utilizar los materiales de marketing, documentación actualizada de Young Living y afirmaciones y textos oficiales y específicos del país de utilización. Los materiales deben usarse siempre en el contexto adecuado para evitar que resulten engañosos.

#### 5.2 Materiales Publicitarios creados por el Distribuidor y productos

Young Living anima a sus Distribuidores para que promuevan sus productos a través de la documentación producida por Young Living. Este material tiene derechos de autor por lo que no debe reproducirse sin autorización escrita. La publicidad a través de la televisión y/o la radio está estrictamente prohibida. La publicidad a través de faxes, correspondencia, boletines informativos, correos electrónicos o internet debe hacerse de acuerdo con toda la legislación aplicable. Los Distribuidores son responsables de conocer y cumplir con tales leyes.

Si usted opta por producir o utilizar material publicitario que no ha sido desarrollado por Young Living, debe identificar claramente que dicho material es de un "Miembro independiente" o "Distribuidor independiente" y no de Young Living.

Cualquier uso de materiales publicitarios no producidos por Young Living deben cumplir todas las leyes correspondientes y las presentes Políticas y Procedimientos, especialmente al Apartado 5.3. Dichos materiales se deben realizar de forma profesional y con gusto. Los materiales que muestren una mala imagen de Young Living no se deben utilizar. Infracciones de las presentes disposiciones pueden estar sujetas a medidas disciplinarias según se describe en el Apartado 13.3.

Por la presente usted cede con el disfrute de la total titularidad todos los derechos de propiedad intelectual incluyendo todos los derechos de autor existentes para tales materiales en todo el mundo, en cada caso durante la vigencia del contrato incluyendo cualquier renovación, revisión, recuperación y ampliación y junto con todos los derechos y poderes relacionados, surgidos o acumulados, incluido el derecho a traer, hacer, oponer, defender, apelar y obtener ayuda (y retener cualesquiera daños recuperados) con respecto a cualquier violación o en cualquier otra causa de acción surgida de la propiedad de cualquiera de tales derechos cedidos, tanto si ocurren antes, en o después de la fecha del Contrato del Distribuidor. Usted, siendo el único autor de tales materiales, renuncia absolutamente a todos los derechos morales derivados de la Ley de Copyright, Diseños y Patentes de 1988 y, en la medida

en la que sea legalmente posible, cualquier otro derecho más o menos equivalente en cualquier territorio del mundo. Las violaciones de esta disposición pueden someter al distribuidor a sanciones permitidas según estas Políticas y Procedimientos o el Contrato del Distribuidor.

Cualquier uso de materiales publicitarios no producidos por Young Living deben cumplir todas las leyes correspondientes y las presentes Políticas y Procedimientos. Dichos materiales se deben realizar de forma profesional y con gusto. Los materiales que muestren una mala imagen de Young Living no se deben utilizar. Infracciones de las presentes disposiciones

pueden estar sujetas a medidas disciplinarias según se describe en el Apartado 13.3.

### **5.3 Afirmaciones publicitarias y Declaraciones**

#### **5.3.1 Afirmaciones sobre los Productos**

Usted no puede afirmar nada (verbalmente o por escrito) que no esté establecido expresamente en la documentación de Young Living. En concreto, no puede afirmar que los productos de Young Living son útiles para el diagnóstico, cura, alivio, tratamiento o prevención de cualquier enfermedad o síntoma. No puede afirmar o certificar nada que sea falso o lleve a conclusiones erróneas sobre los productos de Young Living. Con respecto a sus afirmaciones, debe cumplir con la legislación.

No puede diagnosticar o recetar ningún producto de Young Living a menos que tenga título de médico profesional con autorización para hacerlo. Todo aquel que diagnostique o recete de forma incorrecta los productos de Young Living puede poner en riesgo el futuro de Young Living así como el de todos los distribuidores y por tanto quedará sometido a la finalización de su distribución.

#### **5.3.2 Afirmaciones sobre los Ingresos**

No está permitido hacer previsiones falsas o que lleven a conclusiones erróneas a futuros Distribuidores sobre los ingresos. Ocasionalmente, los Distribuidores en su entusiasmo tienden a mostrar datos de ingresos hipotéticos basados en el poder inherente del mercado a través de la red como previsiones de ingresos reales. Esto es contraproducente pues los nuevos Distribuidores pueden desanimarse rápidamente si los resultados no son tan favorables o tan rápidos como el modelo hipotético sugería. El potencial de ingresos de un Distribuidor de Young Living es lo suficientemente alto como para resultar atractivo sin necesidad de recurrir a previsiones artificiales o poco realistas. No se harán afirmaciones poco representativas o exageradas sobre el potencial de ingresos. Las afirmaciones sobre el potencial de ingresos deben estar relacionadas con ingresos actuales desde el punto de vista de la oportunidad por una persona identificable y ser capaces de ser verificados. Las afirmaciones sobre ingresos no deben dar a entender que los ingresos pueden lograrse rápida o fácilmente.

Por otra parte, varios países tienen leyes o normas que regulan e incluso prohíben ciertos tipos de afirmaciones y testimonios sobre los ingresos por personas comprometidas en el mercado por red. Aunque los Distribuidores puedan considerar que es beneficioso dar copias de cheques o revelar sus ganancias o las de otros, tales acciones tienen consecuencias legales que pueden

afectar de forma negativa a Young Living así como al Distribuidor que hace la afirmación, a menos que simultáneamente a la afirmación se hagan revelaciones adecuadas exigidas por la ley sobre el ingreso o la presentación de las ganancias. Dado que los Distribuidores de Young Living no disponen de los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales necesarios para poder efectuar afirmaciones sobre ingresos, cuando un Distribuidor presente o trate con otro Distribuidor potencial la oportunidad de Young Living o del Plan de Compensación no deberá hacer previsiones de ingresos, afirmaciones sobre los ingresos o revelar sus ingresos en Young Living (incluyendo la muestra de cheques, copias de cheques, extractos bancarios o registros fiscales). Los Distribuidores de Young Living deben cumplir con toda la legislación local.

La misión principal de Young Living no es crear lujo y riqueza, si no ayudar a las personas a alcanzar el bienestar, propósito y una vida abundante. Por tanto, usted no debe afirmar (expresamente o implícitamente, por medio de palabras o imágenes) que al gestionar un negocio Young Living el distribuidor podrá tener un estilo de vida lujoso (grandes casas, coches lujosos, vacaciones exóticas, o similares) o a la riqueza.

#### **5.3.3 Afirmaciones sobre el Plan de Compensación**

Cuando presente o debata sobre el Plan de Compensación, debe dejar claro a los posibles futuros Distribuidores que el éxito financiero con Young Living requiere compromiso, esfuerzo y habilidades de venta. Por otra parte, usted nunca debe representar que los individuos pueden tener éxito sin implicarse de manera diligente durante un largo periodo de tiempo. Ejemplos de mala representación en esta área incluyen:

- Todo el mundo puede tener éxito sin esfuerzo o con el mínimo esfuerzo
- Si no tiene éxito es porque no ha aplicado el suficiente esfuerzo
- El sistema hará el trabajo por usted
- Sólo tiene que apuntarse y su organización descendiente creará el negocio por influencia
- Solo tiene que unirse y yo crearé su organización descendiente
- La empresa hará todo el trabajo por usted
- No tiene que vender nada
- Solo tiene que comprar sus productos cada mes

Estos son solo algunos ejemplos de la representación errónea del Plan de Compensación. Es importante que no realice ninguna de estas u otras afirmaciones que puedan hacer creer al posible Distribuidor que puede tener éxito en Young Living sin compromiso de inversión de tiempo y esfuerzo.

#### **5.3.4 Indemnizaciones por afirmaciones de publicidad ilícita**

Usted es totalmente responsable de las afirmaciones verbales y escritas que haga sobre los productos y servicios y sobre el Plan de Compensación de Young Living que no estén expresamente incluidos en el material oficial de Young Living. Por el presente acepta indemnizar a Young Living y sus directores, oficiales empleados y agentes, así como eximirlos de cualquier responsabilidad, gastos y pérdidas, incluyendo juicios, multas administrativas, devoluciones, cuotas de abogados, gastos de tribunales o negocios perdidos que pueda sufrir Young Living como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Distribuidor

## 5.4 Testimonios y Reuniones

### 5.4.1 Testimonios

- a. Debe tomar todas las precauciones para asegurar que cualquier testimonio que use es legal y cumpla con los apartados 3.45-3.52 del Código de Publicidad Impresa, Promoción de Ventas y Marketing Directo del Reino Unido (el "Código CAP") y subsiguientes enmiendas.
- b. Los testimonios deben estar basados en los hechos.
- c. Los testimonios no pueden dar a entender que las ganancias se obtienen fácilmente.
- d. Los testimonios no deben afirmar la capacidad de tratar, curar, prevenir o mitigar ninguna enfermedad y/o trastorno médico. Esto incluye declaraciones expresas e implícitas. Evite cualquier referencia a enfermedades. Una vez que Young Living (o un Distribuidor Independiente) utilice un testimonio sobre una experiencia en el tratamiento de una enfermedad con los productos, estos quedan sujetos a la legislación por su carácter de "fármacos", los cuales requieren de aprobación y licencias gubernamentales para su comercialización legal.
- e. Cualquier testimonio debe cumplir con la legislación aplicable.

### 5.4.2 Reuniones

En las reuniones hay personas que pueden aportar testimonios sobre cómo los suplementos y/o los aceites esenciales de la Empresa les han servido de ayuda, esto está totalmente prohibido. Si una persona hace una "declaración de enfermedad" en una reunión patrocinada por la Empresa, la declaración puede ser imputada a la Empresa, sometiéndola junto con la persona en cuestión a una acción legal adversa.

#### Si usted es el líder de una reunión:

- a. No debe permitir testimonios sobre enfermedades y curas.

- b. No debe hacer testimonios sobre enfermedades y curas.
- c. En caso de que alguien aporte un testimonio inesperado sobre enfermedades y curas, redirija la discusión diciendo, "Nuestros aceites esenciales o suplementos nutritivos no tienen como fin el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de ninguna enfermedad."

Antes de repartir documentación científica de terceros en una reunión, esta debe cumplir la legislación local y haber sido previamente aprobada por escrito por Young Living y en tal caso, debe ofrecerse separada e independientemente del material de promoción de Young Living.

## 5.5 Marcas Comerciales y Derechos de Autor

El nombre de Young Living, Young Living Essential Oils, YL, YLEO y cualquier otro nombre adoptado por Young Living o sus empresas filiales o asociadas o que se usen por dichas entidades como nombres, nombres de marca de productos, marcas comerciales, logotipos y lemas publicitarios, hashtags, direcciones de páginas web o direcciones URL que se aluden en la presente como "Marcas comerciales de Young Living" y son propiedad de Young Living.

Durante la vigencia de su cuenta de distribuidor y únicamente durante dicho periodo, usted está autorizado a

Copiar y utilizar fotografías fácilmente accesibles en la página de Flickr® de Young Living (o páginas o servicios que se utilicen en el futuro), el texto de productos y descripciones de servicios proporcionados por Young Living y los vídeos publicados en las páginas web de vídeos de Young Living (por ejemplo las páginas de Vimeo® y YouTube® de Young Living) únicamente en relación con el desarrollo de materiales en línea e impresos para su uso en la creación y gestión de su organización de ventas Young Living. Usted, o cualquier persona, no puede utilizar dichos materiales con derechos de autor o Marcas comerciales de Young Living en relación con cualquier actividades fuera del alcance de sus funciones como Distribuidor sin la autorización por escrito de Young Living, tampoco puede vender materiales de dichas características (por ejemplo, materiales de marketing, físico o electrónico), accesorios de aceites esenciales, lotes, software o aplicaciones móviles, material promocional de marca, libros, folletos, vídeos u otros productos que pueda vender a otros (incluidos otros Miembros de Young Living) directa o indirectamente. Tras la cancelación, vencimiento o finalización de su relación como Distribuidor, este permiso finalizará automáticamente y usted deberá cesar en el uso de las marcas comerciales de Young Living, textos, fotografías o vídeos.

Está prohibido que usted solicite, posea o registre cualquier marca comercial de Young Living, en su totalidad o en parte, o cualquier marca que pueda resultar confusamente similar como una marca comercial en ninguna jurisdicción del mundo. En caso de que lo haya o lo haya hecho, usted acepta por la presente, asignar, sin coste alguno, el registro de la marca comercial o aplicación a Young Living en un plazo de diez días desde la solicitud por escrito de Young Living.

Está prohibido que usted utilice cualquier marca comercial Young Living (o términos confusamente similares) en relación con cualquier programa de marketing en línea pagado o acción, incluida, pero no limitada a, la publicidad de pago por clic en línea, Google AdWords, anuncios pagados en redes sociales, contenido en vídeos, sindicación de contenidos y marketing visual.

## 5.6 Nombres de Dominio y Direcciones de Correo Electrónico

Los Distribuidores no pueden utilizar o intentar registrar ninguna de las marcas comerciales de Young Living o cualquiera de sus derivados para ningún nombre de dominio de internet ni en el Reino Unido ni en el extranjero. Los Distribuidores tampoco pueden incorporar o intentar incorporar ninguna marca comercial, de Young Living o cualquiera de sus derivados para ningún nombre en ninguna dirección de correo electrónico. Conforme a esta norma, se espera que todos los nombres de dominios existentes propiedad de los distribuidores que violen esta disposición cumplan con esta norma en un plazo de tres meses del aviso de por parte de Young Living de dicha violación. En circunstancias limitadas, un nombre de dominio que infrinja las normas o un registro de dirección de correo electrónico podrá autorizarse tras la firma de un acuerdo de permiso de marca comercial anual con Young Living Essential oils (Sede de Reino Unido) que también conllevará una carga por licencia. Dichos acuerdos de licencia se pueden ofrecer, retirar o modificar por Young Living a su exclusivo criterio en cualquier momento. Los Distribuidores que tengan registros de nombres de dominios que no estén conformes y que no tengan un acuerdo con Young Living deberán transferir dichos registros a Young Living en un plazo de tres meses tal y como se especifica anteriormente.

## 5.7 Política sobre Internet

Muchos Distribuidores utilizarán internet para promocionar sus negocios a través de páginas web, blogs, redes sociales, etc. (colectivamente llamados "Páginas de Distribuidor"). Las Páginas de Distribuidor utilizados para promocionar Young Living y sus productos o eventos deben mostrar el logotipo actual de Distribuidor Independiente de Young Living en una ubicación

localizable. Las Páginas del Distribuidor deben además incluir:

- a. el número de identificación del distribuidor y su nombre; y
- b. el siguiente texto legal que no puede modificarse en forma alguna:

1. "Es ilegal que un patrocinador o participante en un programa comercial persuada a alguien a realizar pagos promocionando los beneficios para hacer que otros se unan al programa.

2. No se deje engañar por afirmaciones de que pueden lograrse fácilmente altos ingresos."

Las Páginas del Distribuidor pueden incluir descripciones de productos, fotografías, vídeos y otros medios, puestos a disposición de los Distribuidores por Young Living (por ejemplo, a través de la página web oficial de YL, la Oficina Virtual, o la cuenta YL Flickr®). Las Páginas del Distribuidor no pueden:

- a. utilizar ningún logotipo de Young Living aparte del logotipo de Distribuidor de Young Living;
- b. utilizar un diseño de página web similar, que tenga la misma "aparición y sentimiento" que la página web de Young Living;
- c. hacer ninguna afirmación sobre salud o nutritiva, como se expone en el apartado 3.9.2;
- d. promocionar los productos o el negocio de ninguna otra empresa;
- e. contener información falsa o engañosa; o
- f. recoger, almacenar, procesar o transmitir información confidencial de Distribuidores y/o Clientes.

Los Distribuidores son responsables de asegurar que todos los usuarios de las Páginas del Distribuidor cumplen con estos requerimientos.

Según el criterio exclusivo de Young Living, Young Living puede supervisar las Páginas del Distribuidor al objeto de asegurar que no se comete ninguna violación del Contrato del Distribuidor. La falta de supervisión de las Páginas del Distribuidor durante cualquier periodo de tiempo no exonera los derechos de Young Living de asegurar el cumplimiento de las disposiciones estipuladas en este apartado. Cuando utilicen medios sociales, los Distribuidores acatarán las disposiciones establecidas en el Contrato del Distribuidor y no tienen permitido utilizar como su nombre de usuario, número de cuenta u otro identificador (conjuntamente "Nombre de usuario") los nombres comerciales o de empresa de Young Living o cualquier otro nombre que pueda confundirse con el nombre de Young Living o que sugiera que están patrocinados por Young Living. Los nombres de usuario solamente pueden incluir el nombre de "Young Living" si el Nombre de Usuario no se muestra en la URL o en redes sociales. En otros casos y siempre el nombre de usuario

incluya "Miembro independiente" o un identificador similar que se distinga claramente de una cuenta corporativa de Young Living.

A la hora de publicitar una página web de un Distribuidor YL o una tienda en línea en internet, debe estar claro que dicho anuncio es de un Distribuidor YL y no de la Empresa YL. La dirección URL no debe mostrar falsamente la URL corporativa de YL.

### **5.8 Restricción del uso de páginas web de anuncios clasificados de internet, páginas de subastas, páginas de compra o tiendas de realización de pedidos**

Young Living es una empresa de venta directa. Los principales lugares permitidos en los que los productos y la oportunidad de Young Living tienen la intención de presentarse son presentaciones, reuniones de negocio y contactos personales de los Distribuidores independientes. La integridad de la marca Young Living, la línea de productos Young Living, los temas de salud y seguridad y la relación del Distribuidor independiente son puntos clave para Young Living. Ofrecer nuestros productos en páginas de subastas debilita la relación personal entre el Distribuidor independiente y el Cliente, así como la marca y la experiencia que Young Living desea crear para sus clientes y productos.

Por tanto, por norma general, los Distribuidores no pueden vender o mostrar productos de Young Living en ninguna página de publicidad clasificada (por ejemplo Craigslist, etc.) mercado (por ejemplo el mercado de Facebook®, Walmart®, etc.), páginas de subastas, páginas de compras o de realización de pedidos (por ejemplo eBay®, Amazon®, OrderDog™.com, Overstock®.com, etc.). Además, los Distribuidores no deben:

- a. alistar o permitir conscientemente a un tercero la venta de productos Young Living en cualquier página de anuncios clasificados de internet, página de subastas, páginas de compras o tiendas de realización de pedidos.
- b. vender productos a un tercero que el Distribuidor tenga razones para creer que venderá dichos productos en cualquier página de anuncios clasificados de internet, página de subastas, página de compras o tienda de realización de pedidos.

Los Distribuidores pueden continuar vendiendo productos Young Living en sus páginas de URL individual y páginas de venta minorista de distribuidor independiente siempre que registren su URL con Young Living y muestren el logotipo de distribuidor independiente y su número de Distribuidor en la URL.

Young Living se reserva el derecho de prohibir estrictamente, supervisar, cobrar una tasa y realizar todos los esfuerzos de ejecución necesarios, incluidos, pero no limitados a la finalización de una cuenta de venta

en línea del distribuidor si el Distribuidor ha infringido cualquier ley, regulación o las presentes políticas y procedimientos. Young Living debe estar legitimado a todos los costes contraídos y los honorarios de abogados dentro de lo razonable, durante la ejecución de sus derechos de cualquier acción en la que se demuestre que usted ha infringido los términos de la presente disposición.

### **5.9 Páginas Web Personales de YLEO - MyYL**

Young Living ofrece una página web personalizada en ciertos países para ayudarle en sus actividades de marketing. Debe ponerse en contacto con el Servicio europeo de atención al miembro en Europa en el 900 812976 (gratuito desde un número de teléfono fijo de España) para más información o entre en su Oficina Virtual Young Living (YoungLiving.org) para más información. Usted debe saber que al utilizar una página web Young Living, su información de contacto estará disponible al público para que puedan contactar con usted para plantear preguntas. Young Living no será responsable de cualquier consecuencia no intencionada o negativa de este servicio.

### **5.10 Mercados Comerciales**

Puede presentar los productos de Young Living en mercados comerciales que Young Living considere a su exclusivo criterio que no son lo suficientemente grandes como para considerarse cadenas regionales o nacionales.

### **5.11 Ausencia de Restricciones de Precio o Territorio**

Se recomienda vender los productos de Young Living a los precios de cliente sugeridos por Young Living en la Lista de Precios de Productos de Young Living (precios minoristas). Puede vender los productos de Young Living a cualquier precio que elija, sin embargo, se recomienda encarecidamente respetar la estructura de precios establecida por Young Living. Nadie tiene garantizado ningún territorio exclusivo. No es necesario pagar ninguna cuota por franquicia. Los Distribuidores compran productos a precios de Distribuidor (precios mayoristas). Young Living se reserva el derecho a ofrecer sus productos y servicios a través de cualquier canal de ventas, incluido a través de su programa de cuenta profesional y a través de otras empresas (por ejemplo empresas de venta directa en China).

### **5.12 Ferias y Exposiciones de Comercio**

Puede presentar y/o vender los productos de Young Living en ferias y exposiciones comerciales. Toda la documentación que se muestre en el evento debe ser documentación oficial de Young Living relacionada con

ese país y debe identificarle claramente como Distribuidor Independiente.

### 5.13 Consultas de los Medios de Comunicación

No debe tratar de responder a las consultas de los medios de comunicación sobre Young Living, sus productos o servicios o su negocio independiente de Young Living. Cualquier pregunta de los medios de comunicación debe ser remitida inmediatamente al Departamento de Marketing de Young Living Europe. Esto asegurará que la información que llega al público es precisa y consistente.

## **APARTADO 6 REQUISITOS DE VENTAS**

---

### 6.1 Ventas de Productos y Recibos de Venta

El Plan de Compensación de Young Living está basado en la venta de los productos y servicios de Young Living a consumidores finales. Para poder optar a las primas, comisiones y ascensos a niveles superiores de logro, debe cumplir ciertos requisitos de ventas personales y de línea descendente específicos (además de cumplir con otras responsabilidades establecidas en estas Normas y Procedimientos). Para poder optar a las comisiones, deben satisfacerse los siguientes requisitos de ventas:

#### Compras/Ventas de negocios:

- a. Un mínimo del 70% de sus pedidos deben ser vendidos a clientes u otros usuarios finales. No podrá comprar productos adicionales hasta que, al menos el 70% del pedido anterior haya sido vendido a consumidores finales. El volumen de ventas de sus Clientes personalmente inscritos se incluirá en las ventas teniendo en cuenta el cumplimiento con el requisito del 70 %.
- b. Tiene que facilitar a sus clientes dos copias del recibo de ventas en el que se especifique la fecha de la venta, la cantidad de la venta, los elementos comprados y la garantía de satisfacción de Young Living, así como cualquier derecho de protección del cliente que requiera la ley en el país de su residencia. Según dichas leyes usted debe informar a sus clientes de sus derechos de cancelación. Además, si vende el inventario del producto a otros distribuidores, debe facilitar al comprador un recibo de ventas. Debe mantener copias de todos los recibos de ventas durante la vigencia de este Contrato y facilitárselas a Young Living cuando lo solicite. Young Living mantendrá registros con la documentación de las compras de los clientes del Distribuidor y clientes de compra directa.

#### Ventas/Uso personal:

- c. Los Distribuidores de Young Living aceptan no almacenar un inventario excesivo y atenerse a la norma del 70% que establece que se ha vendido o

consumido el 70% del inventario del Distribuidor antes de solicitar más. Con los pedidos de más productos, el Distribuidor certifica que se ha consumido o vendido el 70% de todos los pedidos anteriores. El Distribuidor también acepta no comprar inventario con el único fin de calificarse para recibir compensaciones y/o pagos de compensación. Las ventas personales deberán ser gestionadas tal como se indica en "b".

### 6.2 Clientes No Miembros y Miembros

Puede vender personalmente los productos de Young Living a clientes (ya sean miembros o no miembros) al precio que desee. Un cliente no miembro es cualquiera que compre un producto directamente de usted y que no sea miembro de Young Living.

### 6.3 Clientes y Requisitos de Ventas

Los pedidos de los clientes deben satisfacer los requisitos de ventas para poder optar a las comisiones.

### 6.4 Prohibición de Compras en Exceso del Inventario

Los Distribuidores no fomentarán que su organización descendiente o cualquier otro Distribuidor realice compras de productos innecesarias que podrían resultar en gran cantidad de inventario estancado. Esto se llama "comisión de entrada" o "exceso de inventario" y se refiere a la compra de productos que se almacenan, destruyen o se eliminan de alguna otra forma sin ser consumidos, no simplemente se compran y se almacenan. El Distribuidor y los líderes deben consumir sus productos o vender sus productos a personas que los consumirán. Si cualquier Distribuidor compra productos para cumplir las clasificaciones del Plan de compensación pero no construye un negocio de forma demostrable, Young Living se reserva el derecho de suspender la cuenta del Distribuidor en cuestión hasta que se puedan investigar completamente las compras de clasificación.

## **APARTADO 7 COMISIONES Y PRIMAS**

---

### 7.1 Cheques de Comisiones y Primas

Para poder optar a una compensación, debe estar en activo (al menos un pedido de productos de 50 PV en al menos 12 meses) y cumplir con el Contrato. Siempre que cumpla con los términos del Contrato, Young Living le pagará las comisiones y primas de acuerdo con el Plan de Compensación. Las comisiones y primas se pagan como mínimo, mensualmente. Los pagos de comisiones

(incluidas las bonificaciones y tasas tal y como se menciona a continuación) se expiden en dólares estadounidenses (\$) y se convierten en el momento del pago en la moneda respectiva según el tipo de cambio que establezca Young Living. Todas las demás comisiones y primas (Unilevel (uninivel), Generations (generaciones), etc.) se pagan aproximadamente el día 18 de cada mes para el mes anterior de ventas y servicios. Las comisiones de menos de 25 dólares estadounidenses (21,25 euros/201,50 coronas suecas) no se emitirán en forma de cheque o transferencia bancaria, sino que se retendrán en forma de crédito en la cuenta para compras futuras de productos. Para obtener el tipo de cambio actual los Distribuidores pueden ponerse en contacto con el Departamento de Atención al Cliente.

Los líderes tendrán que cumplir de forma activa los requisitos de liderazgo definidos por Young Living para clasificarse para sus bonificaciones de comisiones. Para más información, consulte el Plan de compensación.

## 7.2 Informes de Resumen

En la Oficina Virtual de la página web corporativa en YoungLiving.com están disponibles informes detallados. Si no tiene acceso a Internet o a la página web corporativa, puede solicitar que se le envíe el informe por fax o correo postal por una pequeña cuota.

## 7.3 Ajustes

Los distribuidores aceptan la realización de ajustes en su cheque de comisión por cualquier cuota de procesamiento, saldos pendientes o deudas por otros servicios. Cuando se devuelve un producto a Young Living para su reembolso o cuando la Empresa lo vuelve a comprar, las primas y comisiones atribuibles al producto devuelto o comprado de nuevo serán deducidas de uno de los cheques de comisión futuros, incluyendo los de la línea ascendente. Cualquier otra deuda puede ser compensada frente a los cheques de comisión.

## 7.4 Deducciones/Cuotas de Mantenimiento

Todos los meses se estima una cuota de mantenimiento mensual que se emplea para cubrir las cuentas, el procesamiento y el mantenimiento de cuenta. La cuota puede deducirse de sus impuestos, por lo que consulte con su asesor fiscal personal para más detalles. El cuadro de cuotas es el que se muestra a continuación (moneda según el país pertinente):

Comisiones mensuales	Cuota (\$)
10-49 \$	1,00* \$
50-99 \$	2,00* \$
100-499\$	3,00* \$

500-999 \$	4,00* \$
1.000 + \$	5,00* \$
<b>Comisiones mensuales</b>	<b>Cuota (€)</b>
8,50-41,65 €	0,85 €
42,50-84,15 €	1,70 €
85,00-424,15 €	2,55 €
425,00-849,15 €	3,40 €
850,00 € +	4,25 €
<b>Comisiones mensuales</b>	<b>Cuota (corona sueca, SEK)</b>
72,00-352,80 SEK	8,06 SEK
360,00-712,80 SEK	16,12 SEK
720,00-3592,80 SEK	24,28 SEK
3600,00-7192,80 SEK	32,24 SEK
7200,00 SEK +	40,30 SEK

\* La "Cuota de mantenimiento" se convierte en libras esterlinas según el tipo de cambio empleado por la Empresa en el momento de realizar la conversión.

La cuota de mantenimiento mensual por comisiones no superará 5 dólares estadounidenses (4,25 euros/ 40,30 coronas suecas) por mes o 60 dólares estadounidenses (51,00 euros/ 483,60 coronas suecas) al año. La cuota de mantenimiento se emplea para cubrir los costes asociados con el mantenimiento de las cuentas, para buscar titulares de crédito, mantener las cuentas, enviar solicitudes y material de búsqueda, actualizaciones regulares, boletines informativos, etc. Para cualquier consulta asociada con el tipo de cambio de la Empresa, tenga la amabilidad de ponerse en contacto con el Departamento de Atención al Cliente.

## 7.5 Errores o Cuestiones

Revise su Informe de Resumen de Comisiones y Primas y notifique cualquier error o discrepancia a Young Living en el plazo de cuarenta y cinco (45) días desde la fecha del pago. Se considerará que el Distribuidor ha renunciado a los errores o discrepancias que no sean presentados a Young Living en el plazo de cuarenta y cinco (45) días.

## 7.6 Comisiones, Primas y crédito en la cuenta

El depósito de créditos o comisiones en efectivo en la cuenta del Distribuidor de Young Living (que constará como un crédito en la cuenta del Distribuidor) se pueden utilizar en futuras compras de Young Living.

## APARTADO 8 PEDIDOS

### 8.1 Formas de Efectuar los Pedidos

Todos los miembros pueden efectuar pedidos por teléfono, fax, correo postal, la página web de YL o a través del programa de Essential Rewards.

### 8.1.1 Teléfono

Cuando efectúe los pedidos por teléfono, esté preparado para presentar toda la información que se solicita en el Formulario de Pedido del Producto de Young Living, incluido el número de Distribuidor y número de identificación personal (PIN). Los operadores están disponibles de lunes a viernes de 9:00 de la mañana a 5:00 de la tarde, excepto el miércoles de 9:00 a 16:00, hora de Greenwich. Los pagos se aceptan por Visa, Mastercard, PayPal, cheques o transferencias bancarias.

### 8.1.2 Fax

Cuando efectúe los pedidos por fax, escriba la información con letra legible en el formulario de pedido. Los pagos se aceptan por (Visa, Mastercard, PayPal), cheques o transferencias bancarias. El número de fax para los pedidos es 0044 (0) 20 3857 3431 en Europa.

### 8.1.3 Correo Postal

Cuando haga sus pedidos por correo postal, envíe el formulario de pedido cumplimentado cuando se proporcione para ciertos eventos con el pago a:

Young Living Europe B.V.

Attn: Order Entry

Young Living Europe B.V.

Peizerweg 97, 9727AJ Groningen, Netherlands

Los pagos pueden efectuarse por (Visa, MasterCard, PayPal) o transferencias bancarias.

### 8.1.4 Página Web de Young Living

La página web corporativa facilita y acelera la realización de pedidos y el acceso a la información en línea. Disponible 24 horas al día, 7 días a la semana (exceptuando los periodos de mantenimiento o actualización), la página web le permite efectuar los pedidos en línea. Necesitará su número de miembro y contraseña (que deberá ser confidencial) para poder crear un acceso y un código de seguridad (PIN de 4 dígitos) en [www.youngliving.com](http://www.youngliving.com). Debe guardar su PIN de forma segura y sólo hacer pedidos a través de su propia cuenta.

### 8.1.5 Correo Electrónico

Cuando realice los pedidos por correo electrónico, por favor, utilice la dirección de correo electrónico guardada en su cuenta YL y remita su número de cuenta YL y PIN para su identificación.

## 8.2 Programa Essential Rewards

El programa Essential Rewards de Young Living le permite el envío automático de productos Young Living cada mes. Gracias a este programa opcional, puede ganar productos gratuitos, clasificarse para ofertas especiales exclusivos para los miembros y clasificarse para recibir recompensas bajo el Plan de compensación.

Puede conocer más e inscribirse en el programa Essential Rewards en la Oficina Virtual ([YoungLiving.com](http://YoungLiving.com)) o poniéndose en contacto con el Departamento de Atención al miembro:

Sede europea: +44 (0) 20 3935 9000

Atención al cliente (Línea de llamada gratuita desde teléfono fijo, llamada nacional): 900 812976

Fax: +44 (0) 2038573431

De lunes a viernes de 9:00 a 17:00 (GMT), miércoles de 9:00 a 16:00 (GMT).

Cerrado los días festivos.

Español: [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com)

Inglés: [customercare@youngliving.com](mailto:customercare@youngliving.com)

Alemán: [kundenservice@youngliving.com](mailto:kundenservice@youngliving.com)

Sueco: [kundtjanst@youngliving.com](mailto:kundtjanst@youngliving.com)

Polaco: [obslugaklienta@youngliving.com](mailto:obslugaklienta@youngliving.com)

Finés: [asiakaspalvelu@youngliving.com](mailto:asiakaspalvelu@youngliving.com)

Checo/Eslovaco: [sluzbyzakaznikum@youngliving.com](mailto:sluzbyzakaznikum@youngliving.com)

Ruso: [russia@youngliving.com](mailto:russia@youngliving.com)

Lituano: [lithuania@youngliving.com](mailto:lithuania@youngliving.com)

Croata: [korisnickapodraska@youngliving.com](mailto:korisnickapodraska@youngliving.com)

Holandés: [Klantendienst@youngliving.com](mailto:Klantendienst@youngliving.com)

Húngaro: [ügyfélszolgálat@youngliving.com](mailto:ügyfélszolgálat@youngliving.com)

Rumano: [serviciuclienti@youngliving.com](mailto:serviciuclienti@youngliving.com)

Flamenco: [klantendienst@youngliving.com](mailto:klantendienst@youngliving.com)

Serbio: [serbia@youngliving.com](mailto:serbia@youngliving.com)

Francés: [serviceclients@youngliving.com](mailto:serviceclients@youngliving.com)

Letón: [latvia@youngliving.com](mailto:latvia@youngliving.com)

Italiano: [servizioclienti@youngliving.com](mailto:servizioclienti@youngliving.com)

Ucraniano: [ukraine@youngliving.com](mailto:ukraine@youngliving.com)

### Línea de llamada gratuita desde teléfono fijo, llamada nacional:

Reino Unido: 0800 9179438

Austria: 0800 296 205

Croacia: 0800 222 788

República Checa: 800144066

Finlandia: 0800 917607

Francia: 0800 917 791

Alemania: 08000 825 049

Italia: 800 790 481

Lituania: 08800 30914

Polonia: 00800 442 1254

Rusia: 8108 00263 41044



Eslovaquia: 0800005216  
Suecia: 0207 93400  
España: 900 812976

**Llamada sujeta a tarifa:**  
+44 (0) 20 3935 9000  
Fax: +44 (0) 2038573431

Bélgica: +32 33039943  
Países Bajos: + 31 207975809  
Rumania: +40 217940852  
Croacia: +385 17757170  
Hungría: +36 1999 3448

### 8.3 Normas Generales de Pedidos

En caso de pedidos por correo con información de pago inválida o incorrecta, Young Living intentará ponerse en contacto con usted por teléfono, correo postal o correo electrónico para obtener otro pago. Para que los pedidos puedan contabilizarse en un mes determinado, estos deben ser recibidos y aceptados antes o durante el último día del mes. Los cambios efectuados a los pedidos pendientes que no hayan sido enviados conservarán la fecha original en la que se tramitó el pedido. Esto puede afectar la calificación para recibir las comisiones.

Los Distribuidores son responsables de comprobar los pagos de los pedidos realizados a través de la Oficina Virtual. En caso de que el pago no se efectúe, por favor, póngase en contacto con el departamento de atención al cliente, puesto que esto puede afectar a la calificación para recibir comisiones.

Si se ha agotado o descontinuado uno de los productos pedidos y el pago se ha efectuado, Young Living intentará ponerse en contacto con usted a través del correo electrónico para que pueda elegir un producto alternativo. Si no podemos ponernos en contacto con usted o no recibimos respuesta suya en uno o dos (1-2) días laborables, Young Living quitará el producto y procesará el pedido.

No están permitidos los planes de pagos a la hora de comprar un producto. El saldo debe abonarse con tarjetas de crédito diferentes, pero se debe pagar la cantidad completa antes de que se envíe el pedido.

#### 8.3.1 Pedidos de Entrega Diferida

Dado que los pedidos de entrega diferida suelen acarrear problemas de calificación y dado que algunos de nuestros productos dependen de suministros internacionales fuera de nuestro control, Young Living no suele ofrecer pedidos de entrega diferida. Únicamente bajo

circunstancias especiales Young Living podrá ofrecer un pedido de entrega diferida. En este caso no se cargarán gastos de envío adicionales por el producto de entrega diferida.

#### 8.3.2 Límite de Procesamiento de Pedidos a Fin de Mes

El límite de procesamiento de pedidos efectuados en la web a fin de mes es el último día natural del mes a las 6:59 de la tarde, hora de Greenwich. Los pedidos enviados por correo (correo postal), el sello postal en el sobre cuenta como la fecha de pedido. Los pedidos enviados por fax deben recibirse para el último día del mes. Todos los pedidos enviados por correo electrónico se acreditarán para el mes en el que se reciben. Aunque el final del mes caiga en fin de semana, festivo o en un día en el que la oficina de Young Living está cerrada, no se ampliará la fecha límite. La página web está disponible 7 días a la semana, 24 horas al día (excepto las horas de mantenimiento del sistema), haciendo que sea posible hacer todos los pedidos para final de mes.

#### 8.3.3 Pedidos de Fecha Atrasada

Los pedidos se procesarán en el mes en el que se reciben. Ningún pedido se acreditará para un mes de ventas previo. En ocasiones excepcionales y según el exclusivo criterio de Young Living, se podrán realizar pedidos de fecha atrasada. No habrá tasas de transporte adicionales.

## APARTADO 9 ENVÍOS

---

### 9.1 Métodos y Gastos de Envío

Los pedidos suelen enviarse en el plazo de dos (2) días laborables (excluyendo fines de semana y festivos). En cada envío se incluye una lista del contenido del paquete. La factura se puede imprimir a través de la Oficina Virtual, en el historial de pedidos. La factura contiene el número de pedido, el número y nombre de miembro, el código del producto, el nombre del producto, el precio y la cantidad y forma de pago. Los distribuidores deben guardar estas facturas para sus propios registros contables. Los paquetes pueden localizarse a través de la empresa de envíos.

### 9.2 Discrepancias en el Envío

Cada vez que se recibe un pedido, los productos se deben comprobar con la factura para comprobar que no hay discrepancias o daño alguno. Por favor, en caso de discrepancias o daño, notifíquese a Young Living por correo, teléfono o fax en el plazo de cinco (5) días laborables desde el recibo del envío. Si no notifica a

Young Living de cualquier discrepancia en el envío en el plazo de cinco (5) días perderá el derecho de solicitar una solución. Para productos defectuosos o problemas de calidad por favor consulte el Apartado 11 de los procedimientos. Para solucionar cualquier problema que pueda haber tenido con los envíos, por favor, póngase en contacto con el Servicio europeo de atención al miembro de Young Living Europe B.V. Su representante de Servicios para los Miembros tratará con usted los pasos para rectificar la situación y emitirá un número de Autorización de Devolución de la Mercancía (RMA, por sus siglas en inglés) de ser necesario. Puede ponerse en contacto con nosotros por teléfono, correo electrónico o fax

## **APARTADO 10 PAGOS**

---

### **10.1 Formas de pago**

Young Living acepta las siguientes formas de pago:

- a. Visa o MasterCard. Utilizar la tarjeta de crédito/débito de otra persona sin el permiso escrito de esta persona es ilegal y puede ser un motivo suficiente para la finalización de su Contrato de Distribuidor, además de posibles acciones legales.
- b. Transferencias bancarias.
- c. PayPal: PayPal es un proveedor tercero y Young Living no se responsabiliza de cualquier dificultad respecto a PayPal o pagos a través de PayPal. Esta opción solamente está disponible a través de la Oficina Virtual.

### **10.2 Fondos Insuficientes**

Es su responsabilidad asegurarse de que dispone de fondos suficientes en su cuenta para cubrir los pedidos habituales y los pedidos de Essential Rewards. Se podrá reducir de sus comisiones cualquier cantidad que aún no se haya pagado o del posible crédito en su cuenta de Young Living.

### **10.3 Formulario de Liberación de la Comisión y Prima**

Tiene la opción de retener sus comisiones y primas (completa o parcialmente) en forma de un crédito en su cuenta de Young Living. Este crédito se utilizará frente a futuras compras de productos de acuerdo con lo establecido en el Apartado 7.8. Por favor póngase en contacto por escrito con Atención al Cliente si opta por esta opción, indicando su nombre, número de identificación YL y la cantidad de la comisión que desea retener en forma de crédito en su cuenta.

## **APARTADO 11 DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS**

---

### **11.1 Garantía de devolución (empresa a empresa)**

Los productos se pueden devolver en cualquier momento a petición durante el periodo de vigencia del contrato entre Young Living y el Distribuidor, siempre que los productos se hayan comprado en el plazo de un (1) año desde la fecha de su solicitud de devolución, según los términos que establece el apartado 11.1.1.b y c.

Las devoluciones harán que las promociones, créditos, comisiones y primas se reajusten o se reviertan, tanto para la persona que efectúa la devolución como para cualquier Distribuidor en la línea ascendente que haya recibido compensaciones por tales compras.

#### **11.1.1 Derecho de retirada/finalización**

- a. Cualquiera de las partes tiene derecho a cancelar en cualquier momento hasta un plazo de catorce (14) días después de la fecha en la que el miembro acepta el Contrato del Distribuidor (Contrato)

Young Living aceptará los productos no vendidos (consulte la definición a continuación) que haya devuelto el Distribuidor en un plazo de veintiún (21) días desde la finalización según los términos que no son menos favorables que los derechos legales.

- b. Cancelación tras 14 días de la aceptación del contrato

Young Living aceptará la devolución de los productos (ver la definición a continuación) que el Distribuidor haya comprado en términos no menos favorables que los derechos legales y con la excepción que se menciona a continuación:

- (i) En un plazo de noventa (90) días desde la fecha de la finalización por el precio total y
- (ii) en un plazo superior a noventa (90) días hasta un (1) año desde la fecha de finalización por el 90 % del precio de compra.

- c. Exclusión (deducciones) respecto al precio de readquisición:

- (i) Cualquier comisión, bonificación u otro beneficio (en efectivo o en especie) recibido por el Distribuidor respecto a esos productos,
- (ii) cualquier cantidad que el Distribuidor deba a Young Living por cualquier razón, incluida
- (iii) una tasa de transporte razonable,

siempre que:

- (iv) dicho producto no haya sido comprado o adquirido por el distribuidor en un momento en el que el contrato no estaba vigente;
- (v) el Distribuidor devuelve dichos productos a Young Living sin utilizar, en condiciones de presentación comercial y no tras 14 días transcurridos tras la fecha de finalización.

Definición de producto readquirido:

Materiales de formación y promoción, manuales comerciales y kits, productos, excepto productos de temporada, con descuento o promoción especial, así como productos comprados con puntos de crédito de Essential Rewards.

### 11.2 Política de Devoluciones (consumidor)

Cualquier Distribuidor o cliente que compre productos como cliente directamente de Young Living (p. ej., llamando por teléfono, a través del correo electrónico, por pedido postal, fax o a través de la página web):

tiene derecho a cancelar su pedido en cualquier momento hasta un plazo de 14 días después de la fecha en la que el miembro recibe la entrega de las mercancías.

obtendrá un reembolso por la misma vía de pago (método de pago) utilizado para comprar los productos, incluyendo los gastos de envío normales

Cuando envíe un aviso de cancelación, tenga la amabilidad de incluir la siguiente información:

Nombre y dirección del miembro, incluyendo el número de ID de YL y el PIN

Descripción de los productos

Fecha del pedido

Número de referencia del pedido o factura

**Importante:** El aviso de cancelación debe darse en un plazo de 14 días del recibo de los productos, bien por teléfono, correo postal (tiene efecto en la fecha de franqueo), correo electrónico (tiene efecto cuando se ha enviado) o fax (tiene efecto al enviarse el fax).

Es importante devolver los productos en buenas condiciones en un plazo de 14 días de la cancelación.

Los gastos de franqueo (del miembro a Young Living) no son reembolsables y corren a cargo del miembro.

Garantías adicionales:

Las garantías ofrecidas en este apartado (a - d) no afectan los derechos legales del consumidor.

- a. Productos defectuosos o dañados (excluyendo aparatos eléctricos)

En un plazo de noventa (90) días desde el envío (excluyendo productos dañados de forma accidental o mal usados) y además de cualquier derecho a cancelar el pedido como se indica más arriba, tiene derecho a

- recibir un producto reparado, o
- sustituto, o
- un crédito del precio de compra en la cuenta del miembro de Young Living y el IVA correspondiente, o
- el importe íntegro del precio de compra y el IVA correspondiente.

Póngase en contacto con el Servicio europeo de atención al miembro en Europa en caso de que reciba un producto defectuoso de Young Living Europe B.V. [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com), Teléfono: 900 812976. Es importante describir el defecto ofreciendo tanta información como sea posible.

- b. Devolución de aparatos eléctricos defectuosos o dañados

En un plazo de doce (12) meses (excluyendo productos dañados de forma accidental o mal usados) y además de cualquier derecho a cancelar el pedido como se indica más arriba, tiene derecho a

- recibir un producto reparado o
- sustituto, comenzando desde la fecha de entrega.

Póngase en contacto con el Servicio europeo de atención al miembro en Europa en caso de que reciba un producto defectuoso de Young Living Europe B.V., [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com), Teléfono: 900 812976. Es importante describir el defecto ofreciendo tanta información como sea posible. Si se encuentra que el producto funciona y no está defectuoso, el Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con el remitente y bien

- el producto funcional será devuelto al remitente y este correrá a cargo de los gastos de envío, o
- podrá comprar un producto nuevo por el precio de venta normal, dependiendo de sus discusiones con el Departamento de Atención al Cliente. Todos los gastos de envío correrán de su cuenta.

- c. Devolución de productos sin abrir/sellados (todos los productos)

En un plazo de treinta (30) días desde el envío y además de cualquier derecho a cancelar el pedido como se indica más arriba:

- por el reembolso completo por la misma vía de pago del precio de compra y el IVA correspondiente (menos gastos de envío).

En un plazo de noventa (90) días desde el envío (excluyendo los primeros treinta (30) días y además de cualquier derecho a cancelar el pedido como se indica más arriba:

- para productos con los que el miembro no esté satisfecho por un crédito del precio de compra y el IVA correspondiente (menos gastos de envío), incluyendo un gasto por tramitación del 10%.

Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de Distribución de la Empresa, es responsabilidad del miembro encontrar el envío. Young Living no se hace responsable de los productos que se pierdan o dañen en tránsito. Los gastos de envío por devolver los productos corren a cargo del Distribuidor. Todos los gastos de envío correrán por cuenta del distribuidor.

- d. Devolución de productos abiertos (todos los productos)

En un plazo de treinta (30) días desde el envío, para productos con los que el miembro no esté satisfecho

- por un crédito en la cuenta de Young Living del miembro del precio de compra y el IVA correspondiente (menos gastos de envío).

En un plazo de noventa (90) días desde el envío (excluyendo los primeros treinta (30) días para productos con los que el miembro no esté satisfecho

- por un crédito del precio de compra y el IVA correspondiente (menos gastos de envío), incluyendo un gasto por tramitación del 10%. El crédito aplicado por productos abiertos se basará en el porcentaje del producto devuelto.
- Por ejemplo si devuelve el 50% de un producto, se aplicará un crédito del 50% (menos gastos de envío y un gasto por tramitación del 10%) en la cuenta de Young Living del miembro.

Estas normas de devoluciones no afectan los derechos de un Distribuidor de devolver los productos a la finalización del Contrato del Distribuidor tal como se establece en la cláusula 38 del Contrato del Distribuidor.

#### **11.2.1 Derechos y obligaciones de los Distribuidores de YL**

Los Distribuidores de YL deben honrar los derechos de sus Clientes (consumidor) tal como se establecen en estas Normas de Devoluciones, y por tanto, deben ofrecer a sus Clientes (consumidores) al menos los derechos legales que les corresponden como Clientes (consumidores).

Los Distribuidores de YL deben:

- a. Informar a YL de cualquier aviso de cancelación o de las reclamaciones de la Garantía de YL que reciba el Distribuidor de un Cliente (consumidor), y
- b. Cooperar plenamente con YL para asegurar que se honran los derechos del Cliente (consumidor).

Los derechos de los Distribuidores de YL para cancelar cualquier pedido que el Distribuidor haya efectuado a YL se rigen por las Normas y Procedimientos que forman parte del contrato que el Distribuidor celebra con YL.

Los Distribuidores son responsables de devolver a la Empresa todos los productos devueltos que reciban en un plazo de catorce (14) días desde que se reciba la devolución. Una cantidad de devoluciones excesiva puede ser considerada como un abuso de la política de devoluciones de Young Living y puede resultar en la suspensión de sus privilegios de devolución y/o distribución.

Para recibir la devolución del precio de compra de los productos defectuosos es necesario presentar un recibo/factura/ comprobante de compra del Distribuidor al Cliente que incluya la fecha, el precio y la descripción del producto en cuestión, incluida la cantidad.

#### **11.2.2 Derechos legales del Distribuidor y de los Clientes de los Distribuidores**

Sus derechos legales incluyen el derecho a recibir productos que se corresponden a la descripción (y cualquier muestra) bajo la que se han vendido, productos de calidad satisfactoria, razonablemente adecuado para los fines para que los normalmente se compran estos productos así como para cualquier fin específico para el que usted nos ha informado que los deseaba. Los derechos de cancelación y la Garantía de YL que se ofrecen más arriba se ofrecen adicionalmente a los derechos legales del consumidor.

Realizamos todo esfuerzo posible por asegurar que los productos de YL tienen la calidad más alta. No obstante, si, los productos se reciben dañados o si usted considera que están defectuosos o tienen una calidad inferior de la que se puede esperar razonablemente, póngase en contacto con su Distribuidor, o directamente con YL, con la mayor brevedad posible.

#### **11.2.3 Kits de Productos**

Todos los kits de productos Young Living y colecciones de productos se deben vender como una única unidad. Los Distribuidores tienen prohibido vender los productos de un kit o colección de forma individual y por separado y fomentar dicha actividad entre la organización comercial del Distribuidor.

Cualquier kit de productos que sea devuelto a Young Living debe estar completo, en caso contrario el kit no podrá ser devuelto, cambiado ni reembolsado. No está permitida la devolución de los elementos de un kit de forma independiente para su reembolso.

#### 11.2.4 Devolución de Productos de Promoción

En los casos de elementos gratuitos que haya recibido el comprador a través de una compra calificadora o a través de la promoción compre uno y llévase otro gratis (BOGOF, buy-one-get-one-free) las devoluciones se harán de la forma siguiente:

- a. Si se devuelve una compra calificadora en su totalidad o en parte, renunciando por tanto a la calificación de recibir el elemento gratuito, el(los) producto(s) promocionado(s) debe(n) también ser devuelto(s) o el miembro recibirá un cargo por tal(es) producto(s) gratuito(s)
- b. Si se devuelve uno de los productos BOGOF, Young Living no acreditará al miembro, pues asumirá que el(los) elemento(s) devuelto(s) es (son) el(los) producto(s) en promoción. Si se devuelven los dos productos BOGOF, Young Living acreditará al miembro por el producto comprado.

#### 11.3 Procedimientos para las Devoluciones

Los siguientes procedimientos son de aplicación en todas las devoluciones por reembolso, recompra, o cambio. Un Procedimiento de Devolución separado es de aplicación para los Contratos del Distribuidor finalizados (véase la Cláusula 38 "Finalización" en los Términos y Condiciones del Contrato del Distribuidor).

- a. El cliente o distribuidor que hizo la compra directamente a Young Living es el que debe devolver todos los productos. En caso de que un cliente o Distribuidor devuelva un producto, este será comprobado y probado.
- b. Todos los productos se devolverán en su embalaje original (p. ej., frascos de cristal). Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de Distribución de la Empresa, es responsabilidad del miembro encontrar el envío. Young Living no se hace responsable de los productos que se pierdan o

dañen en tránsito. Por tanto recomendamos que devuelva los productos por correo certificado con acuse de recibo o entrega especial y que guarde el comprobante de franqueo.

- c. La devolución debe tener un número de Autorización de Devolución de la Mercancía (RMA) que se puede obtener llamando al Servicio de Atención al miembro de YL Europe. El número de RMA debe aparecer en el exterior de cada paquete, o el envío será devuelto al Distribuidor y/o Cliente, y el Distribuidor y/o el Cliente serán responsables de cubrir tales gastos. Alternativamente puede incluir en el paquete un "Formulario de Devolución del Producto, Formulario de Discrepancia de Envío y Formulario de Reclamo por Daños" (abreviado "Formulario de Devolución del Producto).
- d. El coste de envío de los productos devueltos, siempre que sea culpa de YL, será devuelta con el límite máximo de 20 euros o 200 coronas suecas (según corresponda) como crédito a su cuenta YL.
- e. El volumen de los cambios contabilizará el mes en el que se efectuó la transacción del cambio.
- f. No se harán devoluciones o cambios por devoluciones subsecuentes del mismo producto, excepto en los casos en los que el producto esté dañado o defectuoso.
- g. Los créditos/las devoluciones se emitirán cuando Young Living haya recibido los productos.
- h. Los miembros son responsables de asegurar que los productos se devuelven en buenas condiciones.
- i. El Distribuidor que hizo la compra directamente a Young Living es el que debe devolver todos los productos. Los Distribuidores deben obtener un número de Autorización de Devolución de la Mercancía (ADM) del Departamento de Atención al Cliente antes de enviar cualquier producto y debe aparecer en el exterior de cada paquete. Young Living no acepta devoluciones de los Distribuidores sin el número de ADM o un "Formulario de Devolución del Producto, Formulario de Discrepancia de Envío y Formulario de Reclamo por Daños" cumplimentado e incluido en el paquete.

#### 11.4 Dirección para las Devoluciones

Young Living Europe B.V.  
\*RETURN\*  
Albert Harkemaweg 66  
9831 TA Aduard  
The Netherlands

Por favor incluya el número RMA.

## **APARTADO 12 - GESTIÓN DE LA CUENTA DE UN DISTRIBUIDOR**

---

### **12.1 Cambios en la Cuenta de un Distribuidor**

Debe notificar inmediatamente a Young Living cualquier cambio de la información incluida en la Solicitud y Contrato del Distribuidor. Puede actualizar la información actual enviando una solicitud por escrito indicando los cambios poniéndose en contacto con Atención al Cliente o efectuando los cambios en la Oficina Virtual de la página web corporativa. Los cambios permitidos dentro del alcance de este párrafo no incluyen cambios relacionados con el patrocinio o la información fiscal.

#### **12.1.1 Cambios de Patrocinio**

Con el objetivo de proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y para salvaguardar el duro trabajo de todos los Distribuidores, Young Living no desaconseja encarecidamente realizar cambios de patrocinio. Young Living reconoce, no obstante, que pueden existir circunstancias atenuantes que requieran un cambio de patrocinio. Por tanto, una solicitud de cambio de patrocinio se tendrá en cuenta únicamente bajo las siguientes circunstancias:

**Las transferencias o cambios solo se considerarán bajo las siguientes circunstancias:**

- a. Solo se puede realizar una (1) única solicitud libre de cambio de Patrocinador/Inscriptor en los primeros treinta (30) días naturales desde la inscripción con la aprobación del Distribuidor O el Inscriptor actual. El cambio de Patrocinador/Inscriptor se puede realizar directamente por teléfono si se hace en los primeros cinco (5) días naturales desde el registro. Una vez pasados los 5 días naturales, en el plazo de 30 días, la solicitud se debe enviar por escrito a través del correo, coreo electrónico, fax u otro método o forma que solicite Young Living. Las solicitudes tras los 5 primeros días se deben enviar a través del correo electrónico u otro método que indique Young Living a [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com). EL correo electrónico y/o formulario debe provenir directamente del nuevo Distribuidor o el nuevo Inscriptor del Distribuidor y se debe enviar desde la dirección de correo electrónico archivada por Young Living. Otros Distribuidores no pueden enviar las solicitudes incluso en forma de un correo electrónico reenviado.

Los cambios de Patrocinador se deben realizar antes del final de cada mes natural para que se efectúen dicho mes. Si el cambio de Patrocinador se envía al final o después del final de cada mes natural, pero

en el plazo de treinta (30) días desde la inscripción, el cambio de patrocinador no será efectivo hasta el siguiente mes. Young Living no será responsable de ningún retraso en el cambio de Patrocinador debido al momento en que se ha enviado la solicitud de cambio de Patrocinador tal y como se especifica en la presente y en un plazo de treinta (30) días. Si en el plazo de treinta (30) días tanto el Inscriptor como el Distribuidor descendiente envían una solicitud de cambio de Patrocinador/Inscriptor, la solicitud del Distribuidor descendiente siempre tendrá prioridad. El Distribuidor o Inscriptor puede contactar con el Servicio europeo de atención al miembro para enviar la solicitud de cambio de Patrocinador durante el período de 30 días.

Solamente los Distribuidores que se hayan inscrito recientemente y los Distribuidores que reactiven sus cuentas tienen el derecho a solicitar cambios de patrocinador para sus cuentas individuales en un plazo de treinta (30) días desde la inscripción o reactivación. Dichos cambios no se pueden realizar a petición de miembros ascendientes o miembros familiares.

- b. En condiciones excepcionales atenuantes, un Distribuidor podrá solicitar un cambio de Patrocinador tras los treinta (30) primeros días desde la inscripción completando un formulario de solicitud de cambio de patrocinador aprobado de tres miembros ascendientes activos y una tasa no reembolsable de 35 \$ (29,75 euros/282,10 coronas suecas) de procesamiento a Young Living Europe B.V. "Tres miembros ascendientes activos" hace referencia a tres (3) Distribuidores de la organización ascendientes del Distribuidor que hayan generado 100 PV de forma activa durante seis (6) meses consecutivos. La tasa de procesamiento de 35 \$ (29,75 euros/282,10 coronas suecas) se debe pagar o bien por cheque o tarjeta de crédito/débito y no se reembolsará tras la denegación de una solicitud de cambio de Patrocinador. Young Living no considerará un cambio de Patrocinador hasta que no reciba toda la documentación pertinente con las firmas necesarias.

En caso de que uno de los Distribuidores de la organización ascendente no responde en un plazo en sesenta (60) días, el Distribuidor puede solicitar el cambio con otro Patrocinador que elija.

El distribuidor debe demostrar que ha realizado un esfuerzo de buena fe en contactar con los tres Patrocinadores de la organización ascendente. El esfuerzo de buena fe requerirá que el Distribuidor proporcione las pruebas suficientes de que ha intentado durante el periodo de sesenta (60) días ponerse en contacto con el Distribuidor ascendente a través del correo electrónico, etc., y dicho Distribuidor ascendente ha ignorado o no ha respondido ninguna solicitud. La prueba se debe

enviar al Servicios para los Miembros de Europa a [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com). Si el Distribuidor no puede proporcionar las pruebas suficientes del esfuerzo de buena fe, Young Living puede denegar la solicitud a su exclusivo criterio. Si el cambio de Patrocinador se efectúa satisfactoriamente a través de los tres Distribuidores activos de la organización ascendente, la organización original descendiente del Distribuidor se transferirá a la siguiente organización ascendente y conservará su genealogía original. Si hay una disputa acerca de una feria de uno o más de los tres Distribuidores activos descendientes, el equipo de Conducta y Formación investigará las aprobaciones y Young Living puede rechazar la solicitud de cambio de Patrocinador y devolver el Distribuidor a su Patrocinador original. No se permitirán cambios de Inscriptor tras el plazo de treinta (30) días tras la inscripción inicial del Distribuidor. Young Living se reserva el derecho de aprobar y/o rechazar todas las solicitudes de cambio de Patrocinador a su exclusivo criterio.

- c. Si un Distribuidor no puede obtener la aprobación de sus tres miembros activos de la organización ascendente, puede optar por no realizar ningún pedido durante seis meses para efectuar un cambio a un nuevo patrocinador. Al final de los seis meses el miembro puede solicitar el cambio de patrocinador a través del correo electrónico [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com) y pagar una tasa de 35 \$ (29,75 euros/282,10 coronas suecas). El nuevo Patrocinador no puede ser el Inscriptor. Cuando un Distribuidor se mueve de su organización descendiente original a una nueva, el estado de Inscriptor/bonificación se anula y se cancela.
- d. un Distribuidor puede solicitar un cambio de Patrocinador si el Patrocinador del Distribuidor no le ha proporcionado ningún apoyo durante más de un periodo de dos (2) años y el Distribuidor tiene una queja archivada con Young Living Europe que incluye lo siguiente:
  1. El Patrocinador/Inscriptor del Distribuidor no ha contactado con el Distribuidor durante un periodo superior a dos (2) años;
  2. el Patrocinador/Distribuidor ascendente no ha respondido a sus solicitudes de ayuda;
  3. el Patrocinador/ Distribuidor ascendente no ha ofrecido ningún tipo de apoyo, orientación, creación de negocio, información, etc. El Distribuidor debe enviar la queja a [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com) Young Living realizará una investigación completa de la queja y si resulta que la queja está justificada, Young Living puede autorizar un cambio de Patrocinador. El Distribuidor que solicite el cambio deberá abonar una tasa de procesamiento no reembolsable de 35 \$ (29,75 euros/282,10 coronas suecas).
- e. Si el Distribuidor no ha realizado ningún pedido o ha generado al menos 50 PV acumulativo durante doce (12) meses consecutivos, la cuenta del Distribuidor se eliminará por inactividad a la mitad del siguiente periodo de doce (12) meses de inactividad. La organización descendiente existente pasará a la

siguiente organización ascendente y conservará su genealogía original. Tras la reactivación de una cuenta finalizada por inactividad, el Distribuidor puede inscribirse con un nuevo Patrocinador e Inscriptor.

Las solicitudes no se pueden enviar por otro Distribuidor. Young Living no aprobará ninguna solicitud de cambio de Patrocinador que se considera que intenta manipular los pagos del Plan de compensación y se reserva el derecho a realizar cambios de Patrocinador por cualquier razón en cualquier momento y a su exclusivo criterio.

Si un miembro es inscrito en Young Living o realiza pedidos en el mes previo al cambio de su Patrocinador o Inscriptor durante los primeros cinco días hábiles del mes, este cambio puede afectar al rango del mes previo, las clasificaciones y los pagos de comisiones.

### 12.1.2 Renuncia de reclamaciones

Si usted ha cambiado de Patrocinador pero no ha seguido los procedimientos adecuados, tal y como se especifica en el Apartado 12.1.1 y ha desarrollado una organización descendiente bajo un nuevo Patrocinador, Young Living se reserva el derecho exclusivo de determinar la colocación final de su organización descendiente.

**Usted renuncia a todas las reclamaciones contra Young Living, sus oficiales, directores, propietarios, empleados y agentes que estén relacionados con o surjan de la decisión de Young Living respecto a la disposición de cualquier organización de ventas que se desarrolle bajo una organización que haya cambiado de forma indebida las líneas de patrocinio.**

### 12.1.3 Programa de asignación de Patrocinador

Cuando un nuevo miembro se inscribe sin un patrocinador o inscriptor designado se les considera huérfanos. El programa de asignación de patrocinador normalmente asigna a los huérfanos un patrocinador y un inscriptor que resida en o cerca del área del código postal o área geográfica del huérfano y/o que hable el mismo idioma que le huérfano. Los patrocinadores o inscriptores elegibles normalmente incluyen a Distribuidores de nivel Executive, Silver o Gold que apoyen de forma activa a su organización descendiente, que tengan unos resultados de ventas crecientes, que hayan aumentado las ventas de su organización en el mes en el que hay disponible un nuevo huérfano, son activos en la participación en eventos y programas de Young Living (por ejemplo Essential Rewards) y que trabajen activamente para apoyar la misión de Young Living.

El programa de asingación de patrocinador está dirigido por el equipo de gestión ejecutiva de Young Living (en Salt Lake City, Utah, EE. UU.) que se reserva el derecho de asignar cualquier huérfano a su exclusivo criterio.

El receptor se debe apuntar en el programa ER e involucrar conscientemente en el negocio Young Living.

El nuevo miembro tiene 30 días para cambiar del Patrocinador asignado a otro nuevo que elija, tal y como se describe en el apartado 12.1.1.

## **12.2 Información de Genealogía en la Línea Descendente y Confidencialidad**

La información de genealogía de la Empresa (a saber la información propiedad y mantenida por la Empresa asociada con sus Distribuidores y Clientes, incluyendo sin limitaciones las relaciones de la Empresa con cada Distribuidor, el patrocinio de cada Distribuidor, las líneas ascendente y descendente del Distribuidor y la información sobre compras históricas para cada Distribuidor) es confidencial altamente sensible y valiosa para el negocio de la Empresa y los intereses comerciales legítimos de la Empresa precisan que dicha información se mantenga confidencial siempre a perpetuidad. En caso de que la Empresa revele al Distribuidor detalles de cualquiera de sus líneas genealógicas durante la vigencia de este Contrato:

- a. el Distribuidor tratará estos datos siempre y sin límites de tiempo como información confidencial con el mismo carácter de un secreto comercial y no revelará esta información a ninguna otra persona (incluyendo a cualquier empresa o persona en competencia con la Empresa) y adoptará todas las medidas razonables para proteger y mantener la seguridad de la información y únicamente utilizará esta información para el beneficio del negocio de la Empresa y solamente para el fin para el que se ha transmitido; y
- b. una vez finalizado este Contrato por la razón que fuere, el Distribuidor devolverá inmediatamente a la Empresa todas las copias de dicha información

Los Informes de Genealogía en la Línea Descendente son opcionales y pueden solicitarse en cualquier momento. Los miembros que tengan una página web personal pueden solicitar recibir dos informes de genealogía en la línea descendente mensuales sin cargo alguno, a partir de esos dos informes mensuales todos los informes adicionales tendrán un cargo de 5 (4,25 euros/ 40,30 coronas suecas) dólares estadounidenses cada uno.

Los Miembros que estén interesados en recibir el informe por fax o correo electrónico pagarán 5 dólares estadounidenses por las 10 primeras páginas y 10

céntimos (0,09 euros/ 0,80 coronas suecas) por cada página adicional. Young Living se reserva el derecho de modificar las tarifas descritas en el Apartado 12.2.

Los Informes de Genealogía en la Línea Descendente son opcionales y pueden solicitarse en cualquier momento. Los miembros que tengan una página web personal pueden solicitar recibir dos informes de genealogía en la línea descendente mensuales sin cargo alguno, a partir de esos dos informes mensuales todos los informes adicionales tendrán un cargo de 5 (4,25 euros/ 40,30 coronas suecas) dólares estadounidenses cada uno.

Los miembros que no tengan una página web personal pagarán 5 (4,25 euros/ 40,30 coronas suecas) dólares estadounidenses por cada informe solicitado.

Los Miembros que estén interesados en recibir el informe por fax o correo electrónico pagarán 5 (4,25 euros/ 40,30 coronas suecas) dólares estadounidenses por las 10 primeras páginas y 10 céntimos (8,09 euros/ 0,80 coronas suecas) por cada página adicional. Young Living se reserva el derecho de modificar las tarifas descritas en el Apartado 3.11.

Los Informes de Genealogía en la Línea Descendente contienen información comercial secreta perteneciente a Young Living. Young Living puede solicitar la devolución de estos informes en cualquier momento y será obligatorio enviarlos a la finalización de la distribución.

## **APARTADO 13 RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS**

---

### **13.1 Conflictos entre Distribuidores**

En caso de agravio o querrela con otro Distribuidor por cualquier acto o conducta relacionados con sus respectivos negocios de Young Living, primero debe tratar el problema con el otro Distribuidor. Si así no se resuelve el problema, notifíquesele a su líder en línea ascendente que sea Silver o superior para intentar resolver el problema a nivel local. Si aun así el asunto no se resuelve, se le comunicará por escrito a través de fax, correo electrónico o postal a Young Living Europe B.V. La queja debe detallar los casos específicos de conducta indebida e identificar en la medida que sea posible, las fechas en las que los sucesos reclamados tuvieron lugar, así como el lugar en el que ocurrieron y todas las personas que conocen de primera mano dicha conducta inadecuada. En caso de recibir una queja por escrito, el Equipo de Young Living Europe B.V. investigará el asunto, revisará las normas aplicables y pronunciará una decisión sobre la forma de resolver el conflicto. El Equipo de Young Living Europe B.V. puede también emitir sanciones disciplinarias según lo especificado en el Apartado 13.3.

### **13.2 Conflictos Entre Young Living y los Distribuidores**

Por el presente el Distribuidor acepta y reconoce que los recursos de derecho consuetudinario podrían no ser



adecuados o apropiados para remediar o indemnizar por una infracción de alguna de las obligaciones establecidas en este Contrato y en consecuencia las partes contemplan expresamente y reconocen que en caso de una violación de dichas obligaciones, la Empresa tendrá derecho si así lo requiere en cualquier caso concreto a solicitar medidas cautelares (incluyendo rendimiento específico y orden judicial) además de cualquier otro remedio a su disposición, incluyendo daños.

### **13.2.1 Derecho Aplicable**

El presente Contrato se regirá e interpretará conforme a las leyes de los Países Bajos y las partes acuerdan de forma irrevocable que los tribunales de los Países Bajos tienen jurisdicción exclusiva sobre cualquier demanda o asunto que pueda surgir relacionado con este Contrato.

### **13.3 Sanciones contractuales**

Si la Empresa determina que el Distribuidor ha violado cualquiera de los términos y condiciones del Contrato del Distribuidor, la Empresa puede optar por finalizar el Contrato del Distribuidor o imponer sanciones por el incumplimiento del Contrato, incluido, sin limitación, a:

#### **13.3.1 Advertencias y Sanciones**

- a. advertencia por escrito en la que se aclara el significado y la aplicación de una norma o procedimiento específico y avisando que la infracción continuada resultará en sanciones adicionales;
- b. periodo de prueba, que puede incluir la necesidad de participar activamente para remediar la situación e incluirá un control de seguimiento por Young Living para asegurar el cumplimiento del Contrato del Distribuidor;
- c. retirada o denegación de un premio o reconocimiento o restricción en la participación de los eventos patrocinados por la Empresa durante un periodo determinado de tiempo o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones específicas;
- d. suspensión de ciertos privilegios adquiridos por su estado de Distribuidor, incluyendo pero sin limitarse a, efectuar pedidos de productos, participar en los programas de la Empresa, progresar en el Plan de Compensación o la participación como patrocinador, incluyendo la participación como patrocinador internacional durante un periodo de tiempo específico o hasta que satisfaga ciertas condiciones específicas;
- e. retención de primas durante un periodo específico de tiempo o hasta que el Distribuidor satisfaga ciertas condiciones específicas; y/o
- f. la imposición de multas u otras sanciones permitidas por la ley.

- g. Suspensión y/o finalización del acceso a la Oficina Virtual.
- h. Finalización del Contrato y su estado de Distribuidor.
- i. Reasignación de la totalidad o parte de la organización del Distribuidor.
- j. Cualquier otra medida permitida expresamente dentro de cualquier disposición del Contrato o que Young Living considere factible para implementar y pertinente para resolver de forma equitativa los daños causados parcial o exclusivamente por la infracción de la política de incumplimiento de contrato de un Distribuidor.

Durante todo periodo que Young Living esté investigando cualquier conducta que infringe el Contrato, Young Living puede retener parte o la totalidad de las bonificaciones y comisiones. Si su organización de ventas se finaliza de forma involuntaria, usted no estará legitimado a recuperar ninguna comisión o bonificación retenida durante el periodo de investigación. En situaciones que se considere oportuno por parte de Young Living, la empresa puede emprender procedimientos legales por una compensación monetaria y/o equitativa.

#### **13.3.2 Resolución**

A la resolución de este Contrato el Distribuidor:

- a. perderá todos los derechos de comprar productos de Young Living al precio del Distribuidor;
- b. cesará de representarse a sí mismo como Distribuidor de Young Living;
- c. perderá todos los derechos de Distribución, así como los de participación en el Plan de Compensación, incluyendo todas las comisiones e ingresos futuros; y
- d. adoptará todas las medidas que Young Living considere razonables incluyendo la discontinuación del uso de las marcas comerciales y de servicio de Young Living.

#### **13.4 Apelaciones de las Medidas Disciplinarias**

Tras la emisión de una sanción o medida disciplinaria (a excepción de una suspensión pendiente de investigación), puede apelar la sanción ante Young Living Europe B.V. La apelación se hará por escrito y deberá llegar a la Empresa en el plazo de quince (15) días desde la fecha de la medida disciplinaria. Si no se recibiese la apelación en dicho plazo, la sanción será definitiva. Incluya en el envío de la apelación toda la documentación de apoyo disponible. El Comité Ejecutivo revisará y reconsiderará tal sanción, considerará otras medidas adecuadas e informará por escrito al Distribuidor de su decisión.

### **APARTADO 14 INACTIVIDAD, REACTIVACIÓN Y CANCELACIÓN**

---

### 14.1 Inactividad

En caso de no alcanzar el Volumen Personal (VP) exigido (50PV) durante algún mes, se le considerará inactivo para dicho mes y no recibirá las comisiones o primas por las ventas generadas a través de la organización en línea descendente. En caso de permanecer inactivo durante un periodo de doce (12) meses consecutivos será retirado de forma efectiva de la organización de ventas de Young Living y se cancelará su Contrato de Distribuidor. En consecuencia, cualquier organización de ventas o nivel descendente “subirá en la escala” para depender de su primer distribuidor en línea ascendente activo. Con el fin de mantener el contacto con los miembros retirados, su nombre se incluirá en una lista de miembros inactivos a la que tendrá acceso su primer Líder Plata inmediato en línea ascendente o miembros superiores. Young Living mantiene un registro de datos personales tal y como se definen en el apartado 1(1) de la Ley de Protección de Datos de 1998. Estos datos incluyen datos personales suyos adquiridos por Young Living con la firma de este Contrato y a través de sus actividades como Distribuidor. Por el presente manifiesta su conformidad en el procesamiento de tales datos por Young Living para el funcionamiento de la red de distribución de Young Living y para poder llevar a cabo sus obligaciones según lo establecido en este Contrato. Los datos recopilados son utilizados por varias entidades del grupo corporativo de Young Living encargadas de la red de distribución. Por tanto pueden ser transferidos fuera de EEE con el objetivo de su procesamiento por Young Living. También pueden ser transferidos a otros Distribuidores de acuerdo con lo establecido en este Contrato. Para más información consulte nuestra Política de Privacidad.

### 14.2 Reactivación

Los distribuidores retirados por inactividad pueden reactivar su membresía poniéndose en contacto con el Departamento de Atención al Cliente y solicitando la reactivación. Los miembros que lo soliciten deben, a partir de ese momento, cumplir los requisitos de VP y se les reactivará bajo su patrocinador/ inscriptor anterior a menos que se solicite lo contrario. En caso de que el patrocinador anterior esté inactivo, el miembro será reactivado bajo el primer miembro en la línea ascendente activo. Los miembros en reactivación no pueden demandar la línea descendente perdida tras su retirada por inactividad y serán tratados como nuevos miembros.

### 14.3 Cancelación o Resolución Involuntaria

Si su cuenta se cancela o finaliza de forma involuntaria, usted pierde inmediatamente todos los derechos a su organización descendente y a cualquier comisión o bonificación que pueda generar, incluidas aquellas comisiones o bonificaciones generadas durante los

periodos de actividad investigados. En este caso, usted recibirá la compensación por el último mes natural en el que cumplía completamente las presente Políticas y procedimientos antes de la investigación y/o finalización de su organización de ventas.

Young Living puede a su exclusivo criterio finalizar, tras el aviso, la relación de Distribuidor de cualquier Distribuidor que

- a. infrinja cualquier disposición del Contrato de Distribuidor, la solicitud de Distribuidor o las presente Políticas y Procedimientos;
- b. se involucre en cualquier conducta que pueda desprestigiar de cualquier forma a Young Living (o cualquiera de sus oficiales, agentes o empleados), el sector de suplementos nutricionales y productos de cuidado personal o el sector de ventas directas; o
- c. infrinja leyes gubernamentales, reglamentos, ordenanza o cualquier directriz de Young Living. Young Living también puede, tras notificar, finalizar el estado de Distribuidor de cualquier Distribuidor que a través de su capacidad como un Distribuidor archiva cualquier acción legal o procedimiento o provoca o facilita a cualquier organismo gubernamental a archivar cualquier acción contra Young Living, que Young Living considere, a su exclusivo criterio, que no tiene ninguna justificación legal o fundamento real.

Young Living también puede finalizar una organización de ventas en cualquier momento y por cualquier razón con un aviso por escrito de 30 días.

Si su organización de ventas se finaliza, se le notificará por correo, correo electrónico o por cualquier otro método pensado para alcanzarle en la dirección que tenemos registrada. La cancelación se hace efectiva en la fecha en la que se haya expedido la notificación por escrito. Tras la recepción de la notificación usted debe cesar inmediatamente su representación como un distribuidor de Young Living y revolver y eliminar de forma inmediata toda la propiedad intelectual de Young Living, incluidos los Informes y otras listas de organización descendente e información de contacto.

Si su organización de ventas se finaliza, puede volver a solicitar ser un Distribuidor 12 meses naturales desde la fecha de la finalización. Para volver a solicitar usted debe enviar una carta al Departamento de formación y conducta de distribuidores de Young Living (a [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com)) en la que exponga las razones por las que cree que se le debería permitir operar una organización de ventas. Young Living se reserva el derecho exclusivo de decidir si aceptar su solicitud o no.

### 14.4 Cancelación Voluntaria

Puede cancelar el Contrato de Distribuidor en cualquier momento y por cualquier motivo. En este caso, deberá proporcionar a la Empresa un aviso por escrito incluyendo su firma, nombre, número de distribuidor, dirección, PIN, y número de teléfono. Si cancela de forma voluntaria su Contrato de Distribuidor, puede pasar a ser Cliente o Distribuidor en un plazo de 6 meses desde la cancelación en la misma posición que su cuenta original y con su patrocinador original. Además, puede volver a solicitar ser Distribuidor con un nuevo patrocinador tras seis (6) meses después de la fecha de cancelación.

#### 14.5 Efectos de la Cancelación

Tras la cancelación o finalización, usted deja de poseer ningún derecho a sus beneficios como Distribuidor, incluida la organización descendiente y las futuras comisiones y bonificaciones que puedan surgir de la producción de ventas de la organización descendiente. Tras la finalización, Young Living puede a su criterio exclusivo, retener su organización de ventas, venderla, inscribirla al siguiente miembro activo de la organización ascendente o disolverá y retirarla de la organización descendiente del patrocinador.

### APARTADO 15 INFORMACIÓN DE CONTACTO

---

#### 15.1 Información de contacto

Young Living Europe B.V.  
Peizerweg 97, 9727AJ Groningen, Netherlands

Teléfono: +34 900 812976  
Fax: 0044 (0) 2038573431  
Correo electrónico para pedidos/servicios al cliente:  
[servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com)

De lunes a viernes de 9:00 a 17:00 (GMT), miércoles de 9:00 a 16:00 (GMT).

Cerrado los días festivos.

Español: [servicioalcliente@youngliving.com](mailto:servicioalcliente@youngliving.com)  
Inglés: [customercare@youngliving.com](mailto:customercare@youngliving.com)  
Alemán: [kundenservice@youngliving.com](mailto:kundenservice@youngliving.com)  
Sueco: [kundtjanst@youngliving.com](mailto:kundtjanst@youngliving.com)  
Polaco: [obslugaklienta@youngliving.com](mailto:obslugaklienta@youngliving.com)  
Finés: [asiakaspalvelu@youngliving.com](mailto:asiakaspalvelu@youngliving.com)  
Checo/Eslavaco: [sluzbyzakaznikum@youngliving.com](mailto:sluzbyzakaznikum@youngliving.com)  
Ruso: [russia@youngliving.com](mailto:russia@youngliving.com)  
Lituano: [lithuania@youngliving.com](mailto:lithuania@youngliving.com)  
Croata: [korisnickapodraska@youngliving.com](mailto:korisnickapodraska@youngliving.com)  
Holandés: [Klantendienst@youngliving.com](mailto:Klantendienst@youngliving.com)  
Húngaro: [ügyfélszolgálat@youngliving.com](mailto:ügyfélszolgálat@youngliving.com)  
Rumano: [serviciuclienți@youngliving.com](mailto:serviciuclienți@youngliving.com)  
Flamenco: [klantendienst@youngliving.com](mailto:klantendienst@youngliving.com)  
Serbio: [serbia@youngliving.com](mailto:serbia@youngliving.com)  
Francés: [serviceclients@youngliving.com](mailto:serviceclients@youngliving.com)  
Letón: [latvia@youngliving.com](mailto:latvia@youngliving.com)

Italiano: [servizioclienti@youngliving.com](mailto:servizioclienti@youngliving.com)  
Ucraniano: [ukraine@youngliving.com](mailto:ukraine@youngliving.com)

Línea de llamada gratuita desde teléfono fijo, llamada nacional:

Reino Unido: 0800 9179438  
Austria: 0800 296 205  
Croacia: 0800 222 788  
República Checa: 800144066  
Finlandia: 0800 917607  
Francia: 0800 917 791  
Alemania: 08000 825 049  
Italia: 800 790 481  
Lituania: 08800 30914  
Polonia: 00800 442 1254  
Rusia: 8108 00263 41044  
Eslovaquia: 0800005216  
Suecia: 0207 93400  
España: 900 812976

Llamada sujeta a tarifa:

Reino Unido: +44 (0) 20 3935 9000  
Bélgica: +32 33039943  
Países Bajos: + 31 207975809  
Rumania: +40 217940852  
Croacia: +385 17757170  
Hungría: +36 1999 3448

Fax: +44 (0) 2038573431

Consulte la página web YL para posibles actualizaciones:  
[https://www.youngliving.com/en\\_GB/company/contact\\_us](https://www.youngliving.com/en_GB/company/contact_us)

### APARTADO 16 AVISOS

---

#### 16.1 General

Todos los avisos que se den a las partes a resultas de o en conexión con este Contrato se realizarán por escrito y se enviarán a la parte en cuestión a la dirección o número de fax en los registros de la Empresa o se notificarán a la otra parte de cualquier otro modo por escrito.

#### 16.2 Métodos

La tabla que aparece a continuación indica la forma en la que deben enviarse todos los avisos, y, cuando se envíen de dicha forma la fecha y la hora correspondientes en el que el aviso se ha considerado dado:

Forma de entrega	Fecha y hora en el que el aviso se ha considerado dado
------------------	--

Entregado en mano.	A la firma de un acuse de recibo o la hora en la que el aviso se deja en la dirección.
Correo de primera clase con franqueo pagado o cualquier otro servicio postal de entrega al día siguiente con prueba del envío.	9:00 de la mañana del segundo día laboral después del franqueo o la hora registrada por el servicio de entrega, cualquiera que sea anterior.
Correo aéreo con franqueo pagado o cualquier otro servicio postal de entrega al día siguiente con prueba del envío.	9:00 de la mañana del quinto día laboral después del franqueo o la hora registrada por el servicio de entrega, cualquiera que sea anterior.
Fax	En el momento de la transmisión

### 16.3 Recepción

A efectos de la cláusula 16.2 y para calcularse la recepción considerada:

- todas las referencias a la hora significan la hora local en el lugar considerado de recepción; y
- si la recepción considerada se efectúa en el lugar considerado de recepción un sábado o un domingo o un día festivo en el que los bancos no están abiertos al público, la recepción considerada tendrá lugar a las 9:00 de la mañana al día laborable siguiente al de la recepción.

### 16.4 Información

Esta cláusula no corresponde a la notificación de procedimientos judiciales u otros documentos en cualquier acción judicial, o, cuando corresponda, cualquier arbitraje u otro método de resolución de conflictos.

### 16.5 Retrasos

Young Living no será responsable de los retrasos o falta de cumplimiento de sus obligaciones debido a circunstancias que estén fuera de su control, incluyendo pero sin limitarse a, causas de fuerza mayor, catástrofes naturales, huelgas, problemas laborales, disturbios, ataques terroristas, guerras, incendios, explosiones, inundaciones, fallecimientos, condiciones atmosféricas adversas, restricciones e interrupciones de una fuente de suministro, decretos u órdenes gubernamentales, etc.

### 16.6 Validez parcial

Si se observa que cualquier disposición del Contrato del Distribuidor, en su forma actual o con sus posibles enmiendas, no es válida o ejecutable por cualquier motivo, solo se eliminarán la(s) parte(s) inválida(s) de la disposición. El resto de las cláusulas seguirán en completo vigor y efecto y se interpretarán como si tal disposición inválida o no ejecutable no formase parte del Contrato. La continuación de un negocio de un Distribuidor de Young Living o la aceptación por parte del Distribuidor de las primas o comisiones supone la aceptación de todas y cada una de las enmiendas. Si alguna de las disposiciones no válida, ejecutable o ilegal de este Contrato fuera válida, ejecutable y legal si alguna parte de ella fuera eliminada, dicha disposición sería aplicable con el mínimo de modificaciones necesarias para hacerla legal, válida y ejecutable. En caso de conflictos o inconsistencias entre:

- estos Términos y Condiciones;
- las Normas y Procedimientos; o
- el Plan de Compensación,

prevalecerán los Términos y Condiciones; en caso de conflictos o inconsistencias entre las Normas y Procedimientos y el Plan de compensación, prevalecerán las Normas y Procedimientos.

### 16.7 Descargo de responsabilidades

Ningún fracaso o retraso por alguna de las partes a la hora de ejercer cualquier derecho o recurso previstos en este Contrato o por la ley, constituirá una anulación de ese derecho o recurso o de cualquier otro, tampoco impedirá o limitará el posterior ejercicio de ese derecho o recurso o de cualquier otro. Ningún ejercicio individual o parcial de cualquier derecho o recurso impedirá o limitará el posterior ejercicio de ese derecho o recurso o de cualquier otro. Young Living nunca pierde su derecho de exigir el cumplimiento de este Contrato o de cualquier otra ley o normativa que regule la conducta en los negocios. Las normas solo se anularán bajo circunstancias especiales, en cuyo caso, el Oficial de Cumplimiento o cualquier otro Oficial de la Empresa deberá ser notificado por escrito. La anulación será solo de aplicación a tal caso específico. Mientras que Young Living haga todo lo posible por satisfacer el cumplimiento del Contrato de forma uniforme, la falta de cumplimiento de cualquiera de sus disposiciones no exime el derecho de Young Living de intentar el cumplimiento de cualquiera de las disposiciones con el mismo Distribuidor o con cualquier otro.

### 16.8 Títulos no sustanciales

Los títulos y encabezados de estas Normas y Procedimientos son solo de referencia y por tanto no constituyen y no deben ser interpretados como términos sustanciales del Contrato del Distribuidor.