

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Octubre 2022

Total Life Changes, LLC ("TLC", "Total Life Changes" o la "Compañía") es una empresa de ventas directas dedicada a proporcionar productos y servicios de calidad que usted puede promocionar a través de su negocio desarrollado desde su hogar. Nos enorgullecemos de nuestra integridad al tratar con nuestros distribuidores independientes y clientes. Nuestro plan de compensación se basa en las ventas de nuestros productos a los usuarios finales. Cualquiera que desee promocionar y vender nuestros productos puede ser recompensado bajo ese plan. TLC se fundó sobre siete "Valores Fundamentales" que guían la forma en que operamos y vivimos todos los días.



SIEMPRE QUEREMOS  
MAS.



LA PASIÓN ES LO  
QUE NOS MUEVE



LOGRAMOS MÁS  
MIENTRAS NOS  
DIVERTIMOS



NOS AMAMOS UNOS A  
OTROS. PUNTO



NUESTRA ACTITUD ES  
EL AGRADECIMIENTO



NUESTRO ESTÁNDAR ES  
DAR MÁS DE LO  
ESPERADO



NO SOLO HACEMOS LO  
QUE ES FÁCIL. HACEMOS  
LO CORRECTO

# Tabla de Contenidos

	Page
<b>Sección 1</b>	
<b>Introducción</b> .....	<b>1</b>
1.1 Propósito .....	1
1.2 Políticas y Procedimientos Incorporados por Referencia.....	1
1.3 Enmiendas, Revisiones y Cambios.....	1
1.4 Retrasos y Fuerza Mayor.....	1
1.5 Divisibilidad.....	1
1.6 Reserva de Derechos .....	2
<b>Sección 2</b>	
<b>Operar una Distribución de TLC</b> .....	<b>2</b>
2.1 Elegibilidad .....	2
2.2 Número de Posiciones.....	2
2.3 Identificación.....	2
2.4 Estatus de Contratista Independiente .....	2
2.5 Inscripción .....	3
2.6 Cambio de Patrocinador .....	3
2.7 Cambio de Ubicación Binaria.....	3
2.8 Informes de Actividad de Línea Descendente.....	3
2.9 Entidades de Negocios .....	3
2.10 Adición de Cosolicitante/Asociación .....	4
2.11 Limitaciones Conyugales .....	4
2.12 Limitaciones en las Distribuciones por Hogar .....	4
2.13 Separación por Divorcio o Disolución .....	4
2.14 Venta, Transferencia o Cesión.....	4
2.15 Sucesiones y Herencias.....	4
2.16 Volumen de Calificación; Gastos; Desestímulo de Deuda .....	5
<b>Sección 3</b>	
<b>Responsabilidades de un Life Changer</b> .....	<b>5</b>
3.1 Conducta Apropiaada .....	5
3.2 Mantener Información Precisa con TLC.....	5
3.3 Capacitación y Comunicación con la Línea Descendente .....	5
3.4 Proteger la Información Personal.....	6
3.5 Proteger la Información Confidencial .....	6
3.6 Impuestos sobre el Ingreso.....	6
3.7 Seguro de Actividades Comerciales .....	6
3.8 Suscripción de Comunicación.....	6
<b>Sección 4</b>	
<b>Bonos, Comisiones y Pagos</b> .....	<b>7</b>

## Tabla de Contenidos (continuación)

	Page
4.1 Calificaciones .....	7
4.2 TLC Pay Portal (Portal de Pago de TLC) .....	7
4.3 Comisiones No Reclamadas .....	7
4.4 Mínimos de Pago de Comisiones, Recargos y Recompensas .....	7
4.5 Ajustes y Recuperaciones .....	7
4.6 Viajes de Incentivo y Premios .....	7
4.7 Errores o Preguntas .....	7
4.8 Consecuencias de los Productos Devueltos sobre las Bonificaciones y Comisiones .....	8
<b>Sección 5</b>	
<b>Pedidos de Productos, Envíos y Devoluciones .....</b>	<b>8</b>
5.1 Producto de Compra .....	8
5.2 Políticas Generales de Pedidos .....	8
5.3 Retrasos en los Envíos y Pedidos Pendientes .....	8
5.4 Confirmación de Envío .....	8
5.5 Sin Prepago del Cliente .....	8
5.6 Fondos Insuficientes para Pedidos de SmartShip .....	8
5.7 Uso de Tarjetas de Crédito de Terceros .....	8
5.8 Impuesto sobre Ventas y Uso .....	9
5.9 Política de Devoluciones .....	9
5.10 Procedimiento de Devolución .....	9
5.11 Política de Devolución de Oportunidades Comerciales .....	9
5.12 Recompra de Inventario .....	9
<b>Sección 6</b>	
<b>Prácticas Prohibidas .....</b>	<b>10</b>
6.1 Menores .....	10
6.2 Participación en Otras Empresas de Mercadeo en Red .....	10
6.3 No Captación y No Competencia .....	10
6.4 Buscar a Otros Vendedores Directos .....	10
6.5 Patrocinio Cruzado y Cambio de Organizaciones Binarias .....	10
6.6 Compra de Bonificación y Acumular Productos .....	11
6.7 Carga de Inventario .....	11
6.8 Publicidad de Precios .....	11
6.9 Reempaquetado .....	11
6.10 Telemercadeo .....	11
6.11 Informe de Infracciones a la Política .....	11
6.12 Acciones de Miembros del Hogar o Personas Afiliadas .....	12
6.13 Contenido Negativo .....	12

## Tabla de Contenidos (continuación)

	Page
<b>Sección 7</b>	
<b>Ventas, Publicidad y Promoción.....</b>	<b>12</b>
7.1 General .....	12
7.2 Afirmaciones Acerca de los Productos .....	12
7.2.1 Descargo de Responsabilidad por Defectos del Producto .....	12
7.3 Afirmaciones Sobre los Ingresos .....	13
7.4 Consentimiento y Liberación de los LCs para el Uso de Medios y Semejantes.....	13
7.5 Marcas Registradas y Material Protegido por Derechos de Autor .....	13
7.6 Identificación como Life Changer .....	13
7.7 Sitios Web Independientes del Life Changers .....	13
7.7.1 Obligación de Revelar la Relación con TLC de los LC.....	13
7.7.2 Nombres de Dominio, Direcciones de Correo Electrónico y Sitios Web.....	13
7.7.3 Hipervínculos y Asociaciones.....	14
7.7.4 Anuncios de Terceros en Sitios Web del LC .....	14
7.7.5 Negocios Internacionales .....	14
7.7.6 Declaraciones de Privacidad del Sitio Web .....	14
7.7.7 Publicidad y Optimización de Motores de Búsqueda .....	14
7.7.8 Sitios Web del LC.....	15
7.8 Correo Electrónico o Publicidad Electrónica .....	15
7.9 No Venta Minorista En Línea / Comercio Electrónico .....	15
7.10 Publicidad en Banners o Pancartas Digitales .....	)15
7.11 “Enlace de Spam o Correo No Deseado” .....	15
7.12 Uso de Imagen, Nombre de Celebridad o Semejante.....	16
7.13 No Contactar a los Consultores de TLC.....	16
7.14 Mercadeo Internacional.....	16
7.15 Jurisdicciones Sin Fines de Reventa ("NFR") .....	16
7.16 Mercadeo Internacional “Pre-Market” .....	16
7.17 Propiedad Intelectual de Terceros .....	17
7.18 Privacidad del Cliente .....	17
7.19 Medios de Comunicación.....	17
7.20 Redes Sociales .....	17
7.21 Otro Uso de Internet .....	17
7.22 Publicidad o Promoción Inapropiada .....	17
7.23 Aprobación o Respaldo Implícito .....	18
7.24 Puntos de Venta Comerciales.....	18
7.25 Ferias y Exposiciones .....	18
<b>Sección 8</b>	
<b>Acción Disciplinaria, Resolución de Disputas, Arbitraje, Renuncia a Demandas Colectivas y Renuncia al Jurado.....</b>	<b>18</b>

# Tabla de Contenidos (continuación)

	<b>Page</b>
8.1 Acción Disciplinaria.....	18
8.2 Resolución de Conflictos.....	18
8.3 Ley que Rige.....	20
8.4 Normas, Leyes, Ordenanzas o Reglamentos Locales .....	20
8.5 Seguridad Contra Daños Futuros.....	20
8.6 Exclusión de Daños .....	20
<b>Sección 9</b>	
<b>Inactividad y Terminación del Acuerdo de LC.....</b>	<b>20</b>
9.1 Terminación.....	20
9.2 Terminación Voluntaria .....	21
9.3 No Renovación.....	21
9.4 Inactividad .....	21
9.5 Terminación Involuntaria.....	21
9.6 Corrección del Patrocinador Debido a la Terminación del Acuerdo de LC .....	21
9.7 Conflictos.....	21
<b>Sección 10</b>	
<b>Definiciones .....</b>	<b>21</b>

# Sección 1

## Introducción

### 1.1 Propósito

Total Life Changes ("TLC") ha desarrollado estas Políticas y Procedimientos ("PyP") para guiar a sus Life Changers ("LC") Independientes en la promoción exitosa de los productos y servicios de TLC. Estos PyP ayudarán a proporcionar los siguientes beneficios:

1. Proteger los derechos de todos los LC proporcionando las reglas que requieran para que cada LC trabaje de manera ética, efectiva y segura.
2. Proporcionar un campo de juego equitativo y nivelado de oportunidades para todos los LC. Todos los LC serán tratados de manera justa, razonable y profesional.
3. Definir claramente la relación entre TLC y sus LC.
4. Informar a los LC sobre cuestiones de cumplimiento y requisitos reglamentarios. TLC requiere que todos los LC entiendan y cumplan con estos PyP mientras trabajamos juntos para promover los productos y la oportunidad que brinda TLC. Si algún LC tiene alguna pregunta con respecto a las PyP, debe comunicarse con el Departamento de Cumplimiento de TLC, en [tlccompliance@totallifechanges.com](mailto:tlccompliance@totallifechanges.com), para obtener aclaraciones.

TLC aplicará estos PyP de manera justa y equitativa a todos los LC, pero entiende que puede haber ciertos casos o circunstancias que requieran un manejo o consideración especial. TLC tomará decisiones sobre posibles excepciones o circunstancias atenuantes a su entera discreción.

### 1.2 Políticas y Procedimientos Incorporados por Referencia

Estas PyP, en su forma actual y enmendadas ocasionalmente a discreción exclusiva de TLC, constituyen el "Acuerdo de LC" entre usted como LC y TLC. Al presentar su solicitud para convertirse en LC y continuar sirviendo como LC, usted acepta el Acuerdo de LC, incluidos estos PyP y los siguientes documentos que se incorporan por referencia en el Acuerdo de LC en su forma actual y que pueden modificarse ocasionalmente: la Solicitud de Inscripción de LC (en papel o digital), el [Plan de Compensación de TLC](#), la [Política de Publicidad de TLC para los LC](#), el [Acuerdo TLC para SmartShip](#), la [Política de Envío de TLC](#), la [Política de Devoluciones de TLC](#), los [Términos de Venta de TLC](#), los [Términos de Uso de TLC](#) y el [Formulario de Entidad Comercial de TLC](#) (donde corresponda). Al solicitar convertirse y continuar sirviendo como LC, usted también acepta que ha leído y entendido la [Política de Privacidad de TLC](#). Cada LC debe leer, comprender, adherirse y asegurarse de que conoce y está operando bajo la versión más actualizada de estas PyP y del Acuerdo de LC. Al inscribir un nuevo LC, el Patrocinador (según se define en el presente) es responsable de proporcionar la versión más actualizada de estas PyP y del Acuerdo de LC al solicitante antes de que acepte el Acuerdo de LC.

### 1.3 Enmiendas, Revisiones y Cambios

TLC se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de modificar, revisar o cambiar el Acuerdo de LC y los precios y las ofertas de productos de TLC. TLC notificará a los LC publicando cualquier enmienda, revisión o cambio en el sitio web de TLC. La versión más actual y que rige siempre se publicará en [www.TotalLifeChanges.com](http://www.TotalLifeChanges.com) u otro sitio web aplicable según se le notifique. Los LC son responsables de revisar regularmente el sitio web de la empresa y mantenerse actualizados sobre todos los avisos que se envían a través de las diversas comunicaciones entre TLC y los LC. Si un LC continúa utilizando cualquier sitio web, producto o servicio relacionado con TLC, realiza cualquier negocio relacionado con TLC o acepta cualquier compensación en virtud del Plan de Compensación de TLC, tales acciones indican que el LC acepta el Acuerdo de LC, incluidas las enmiendas publicadas, revisiones o cambios a cualquier documento incorporado por referencia en el mismo. Si un LC no desea estar obligado por el Acuerdo de LC o tales enmiendas, revisiones o cambios, el LC debe renunciar por escrito y no podrá realizar ningún negocio de TLC.

### 1.4 Retrasos y Fuerza Mayor

TLC no será responsable de los retrasos o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando el cumplimiento se haga comercialmente impracticable debido a un evento de fuerza mayor u otras circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, sin limitación, huelgas, dificultades laborales, actos de Dios, pandemias, clima severo, disturbios, guerra, incendio, muerte, restricción, reducción, limitación o indisponibilidad de una fuente de suministro, o decretos u órdenes gubernamentales.

### 1.5 Divisibilidad

Si se determina que alguna disposición del Acuerdo de LC (incluidos los documentos incorporados por referencia en el presente), en su forma actual o en su versión modificada, no es válida o aplicable por cualquier motivo, solo se considerará que la parte inválida

o no aplicable de la disposición quedará separada del contrato y sólo en la jurisdicción aplicable que así lo requiera. Los restantes términos y disposiciones permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretará como si dicha disposición inválida o inaplicable nunca hubiera formado parte del Acuerdo de LC o del documento relevante incorporado por referencia en el mismo.

## **1.6 Reserva de Derechos**

TLC se reserva el derecho de exigir el cumplimiento de todos los términos y condiciones del Acuerdo de LC en cualquier momento. Ni el hecho de que TLC no ejerza ningún derecho o poder en virtud del Acuerdo de LC, ni de no insistir en el cumplimiento estricto de un LC con cualquier obligación o disposición del Acuerdo de LC, ni una costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Acuerdo de LC, constituirán una renuncia al derecho de TLC de exigir el cumplimiento estricto del Acuerdo de LC. TLC solo puede conceder dicha renuncia a dichos derechos mediante un escrito firmado por un funcionario autorizado de la Compañía. La renuncia de TLC a reclamar por cualquier Incumplimiento particular por parte de un LC en una ocasión no afectará ni menoscabará los derechos de TLC con respecto a cualquier Incumplimiento posterior, ni afectará de ninguna manera los derechos u obligaciones de un LC. La demora u omisión de TLC para ejercer cualquier derecho que surja de un Incumplimiento tampoco afectará o menoscabará los derechos de TLC en cuanto a ese o cualquier Incumplimiento posterior. La alegación o existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un LC contra TLC no constituirá una defensa a la aplicación por parte de TLC de cualquier término o disposición del Acuerdo de LC.

# **Sección 2**

## **Operar una Distribución de TLC**

### **2.1 Elegibilidad**

Para convertirse en LC, un individuo debe ser una persona real o una entidad corporativa, pero no un individuo ficticio. Todos los LC deben tener un mínimo de 18 años de edad o la mayoría de edad legal en el estado, país o jurisdicción en el que residen, lo que sea mayor, y deben ser legalmente capaces de celebrar un contrato. Un LC debe tener derecho legal a obtener ingresos en los Estados Unidos o en el país o jurisdicción donde apropiadamente tenga la intención de hacer negocios. Un LC debe enviar una Solicitud de Inscripción de LC válida, completa y precisa a TLC y TLC debe aceptar esa solicitud. TLC tiene la discreción exclusiva de determinar si acepta una Solicitud de Inscripción de LC.

### **2.2 Número de Posiciones**

Un individuo puede operar o tener un interés de propiedad legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, miembro, propietario o beneficiario como LC o Influencer de Productos, pero no como ambos. Un individuo no puede tener más de una distribución de TLC o interés financiero en más de una distribución de TLC, ni puede tener ningún interés en múltiples distribuciones de TLC, ya sea individualmente o como parte de una entidad. Un individuo puede servir tanto como LC como Cliente Preferido.

### **2.3 Identificación**

Todos los LC que residen en los Estados Unidos o uno de sus territorios controlados, sujetos a los requisitos de informes del Servicio de Impuestos Internos, deben proporcionar y certificar la exactitud de su Número de Seguro Social, Número de Identificación de Empleador Federal (Residentes de EE. UU. y Territorios Controlados) o su equivalente número de identificación emitido por el gobierno, a TLC en la Solicitud de Inscripción del Acuerdo de LC. Dichos números son necesarios para la adecuada declaración de impuestos. Tras la aceptación de su Solicitud de Inscripción, TLC le proporcionará un Número Único de Identificación de Life Changer ("Número LC") para fines de identificación. TLC utilizará este número para hacer pedidos y realizar un seguimiento de las comisiones y bonificaciones.

### **2.4 Estatus de Contratista Independiente**

Todos los LC son contratistas independientes indistintamente de su rango o nivel dentro del Plan de Compensación. No existen franquicias, territorios exclusivos, distribuciones exclusivas, sociedades, empresas conjuntas o alianzas estratégicas creadas entre cualquier LC y TLC. Todos los LC tendrán la misma oportunidad de construir su negocio independiente basado en las ventas, la ética de trabajo, las horas dedicadas a promover su negocio, la dedicación para construir su negocio, etc.

Cada LC será responsable de pagar todos y cada uno de los impuestos o tarifas locales, estatales o federales, incluidos, entre otros, impuestos sobre el ingreso, seguridad social, impuestos sobre el trabajo por cuenta propia y cualquier cargo social, si corresponde, como se establece en la Sección 3.6. Los LC no tienen derecho a los beneficios para empleados de TLC, incluidos, entre otros, beneficios por desempleo, compensación del trabajador o salario mínimo. Todos los LC son responsables de sus propios honorarios, costos, gastos, suministros, herramientas o lo que se requiera, use o necesite para construir y promover su negocio. Ningún LC puede obligar a TLC o a cualquier persona o entidad asociada a ningún contrato o acuerdo, ni ningún LC puede implicar que están

actuando para o en nombre de la entidad corporativa. Además, ningún LC puede ponerse en contacto con ningún medio, buscar cobertura de medios o aparecer en ningún medio para o en nombre de TLC, a menos que lo haga con el consentimiento previo por escrito de TLC. Todos los LC deben identificarse adecuadamente como contratistas independientes al realizar negocios. Cualquier comportamiento o conducta que de alguna manera implique una relación corporativa o sea confusa o engañosa en cuanto al estado de contratista independiente de un LC está estrictamente prohibida.

## **2.5 Inscripción**

Un LC existente debe referir o patrocinar a cualquier LC nuevo, y los solicitantes de LC deben identificar a dicho Patrocinador o referente en la Solicitud de Inscripción de LC. Cada LC es responsable de asegurarse de que indique el Patrocinador adecuado al inscribirse y de asegurarse de que los nuevos LC patrocinados o referidos por el LC existente indiquen el Patrocinador adecuado. Los LC deben notificar a TLC sobre cualquier disputa u otros problemas relacionados con el Patrocinador de LC dentro de las setenta y dos (72) horas posteriores a la inscripción. En el caso de una disputa sobre quién ha patrocinado un nuevo LC, TLC hará los esfuerzos razonables para determinar el Patrocinador real, en función de los hechos recopilados. La decisión final en cuanto a patrocinios y referencias será a discreción exclusiva de TLC.

## **2.6 Cambio de Patrocinador**

Si un LC incluye el nombre incorrecto de su Patrocinador al inscribirse, ese LC puede solicitar una corrección dentro de las 72 horas posteriores a la inscripción. El LC debe enviar la corrección a través de un formulario web desde el Portal i-Office del LC. TLC no permitirá ningún cambio de patrocinio más allá de 72 horas a partir de la fecha de inscripción. La decisión final en cuanto a la ubicación de un LC será a discreción exclusiva de TLC.

## **2.7 Cambio de Ubicación Binaria**

Si un Patrocinador coloca incorrectamente un LC recién inscrito, ese Patrocinador puede solicitar una corrección dentro de las 72 horas posteriores a la inscripción. El Patrocinador debe enviar la corrección a través de un formulario web desde el Portal i-Office del Patrocinador. No se permitirán cambios en la ubicación binaria más allá de 72 horas a partir de la fecha de inscripción. La decisión final en cuanto a la colocación binaria de un LC será a discreción exclusiva de TLC.

## **2.8 Informes de Actividad de Línea Descendente**

Los Informes de Actividad de la Línea Descendente están disponibles para el acceso y la visualización del LC a través del Portal Seguro i-Office del LC. Todos los Informes de Actividad de la Línea Descendente y la información contenida en ellos son confidenciales y constituyen información patentada y secretos de marca comercial y son propiedad exclusiva de TLC. TLC no será responsable de ningún error, información incorrecta o faltante que los informes puedan incluir o excluir. TLC proporciona Informes de Actividad de Línea Descendente a los LC con la más estricta confidencialidad y pone dichos Informes a disposición de los LC con el único propósito de ayudar a los LC a trabajar con sus respectivas organizaciones de Línea Descendente para desarrollar los negocios de los LC en virtud del Acuerdo de LC. Los LC deben usar sus Informes de Actividad de Línea Descendente para ayudar, motivar y capacitar a sus LC de Línea Descendente y apoyar a sus clientes. El LC y TLC reconocen y aceptan que, de no ser por el acuerdo de confidencialidad y no divulgación, TLC no proporcionaría Informes de Actividad de Línea Descendente al LC.

Un LC no podrá, en su propio nombre o en nombre de cualquier otra persona o entidad:

1. Divulgar directa o indirectamente cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de Línea Descendente a terceros;
2. Revelar directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Portal i-Office o al Informe de Actividad de Línea Descendente;
3. Usar la información contenida en un Informe de Actividad de Línea Descendente para competir con TLC o para cualquier otro propósito que no sea promocionar su negocio de LC;
4. Reclutar o solicitar a cualquier LC o Cliente de TLC que figure en cualquier informe o de cualquier manera intentar influir o inducir a cualquier LC, PC o Cliente a modificar su relación comercial con TLC;
5. Usar o divulgar a cualquier persona o entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de Línea Descendente. A solicitud de la Compañía, cualquier LC actual o anterior debe devolver el original y todas las copias de cualquier Informe de Actividad de Línea Descendente a la Compañía.

## **2.9 Entidades de Negocios**

Una corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad o equivalente local (denominadas colectivamente en esta sección como una "Entidad de Negocios") puede postularse para ser un LC. Si un LC se ha inscrito en línea como Entidad de Negocios, el LC debe enviar todos los documentos y formularios de registro requeridos de la entidad legal/compañía emitidos por el registro



relevante de la entidad legal/compañía a TLC dentro de los treinta (30) días. Si TLC no recibe los documentos requeridos dentro del período de 30 días, la Solicitud de Inscripción del LC se cancelará automáticamente. Todos los miembros, socios, accionistas o partes interesadas de la Entidad de Negocios correspondiente son responsables de manera conjunta y separada de cualquier deuda, responsabilidad u otra obligación con TLC. Una entidad no puede tener más de una distribución de TLC o interés financiero en más de una distribución de TLC ni un individuo puede tener ningún interés en múltiples distribuciones de TLC, ya sea individualmente o como parte de una entidad. Una Entidad de Negocios solo puede inscribirse como LC utilizando un nombre comercial legalmente registrado.

## **2.10 Adición de Cosolicitante/Asociación**

Al agregar un cosolicitante (ya sea un individuo o una Entidad de Negocios) a un LC existente, el LC existente debe proporcionar una solicitud por escrito a [tlccompliance@totalifechanges.com](mailto:tlccompliance@totalifechanges.com), así como una Solicitud de Inscripción de LC debidamente completada que contenga al solicitante y Números de Seguro Social del cosolicitante (u otro número de identificación gubernamental válido) y firmas. Para evitar eludir la Sección 2.14, con respecto a la venta, transferencia o cesión de una cuenta de distribuidor de TLC, el solicitante original debe permanecer como la parte principal del Acuerdo de LC original.

## **2.11 Limitaciones Conyugales**

Las parejas casadas o parejas de hecho (colectivamente llamadas "Cónyuges") pueden convertirse en LC como socios o como individuos. Si los Cónyuges se inscriben como LCs como socios, cada Cónyuge será responsable por los actos del otro Cónyuge, ya sea que el Cónyuge participe o no como un LC y si el Cónyuge estaba o no al tanto de la conducta del otro Cónyuge. Ambos Cónyuges deben cumplir con el Acuerdo LC. Los cónyuges que deseen convertirse en LCs separados deben firmar un Acuerdo de LC por separado y deben tener el mismo Patrocinador. Un Cónyuge no puede patrocinar al otro Cónyuge. Un Cónyuge puede ser "ubicado binariamente" en la cuenta LC de su Cónyuge siempre que tenga el mismo Patrocinador.

## **2.12 Limitaciones en Distribuciones por Hogar**

Un miembro adicional de la familia que no es el Cónyuge, que resida en el mismo hogar y por lo demás sea elegible para convertirse en un LC, puede convertirse en un LC bajo el patrocinador de su elección, siempre que no haya una manipulación intentada o real del Plan de Compensación de TLC, incluyendo, entre otros, falsificar el volumen o la comisión, o la falsificación de la solicitud del LC para la inscripción utilizando el nombre de un miembro de la familia.

## **2.13 Separación Debido al Divorcio o Disolución**

Bajo ninguna circunstancia se requerirá que TLC divida, rompa o reasigne parcialmente una posición LC o su Línea Descendente debido a un divorcio o separación entre los Cónyuges o la disolución de cualquier entidad. TLC reconocerá al LC como el o la que está en el registro de TLC y pagará cualquier comisión o bonos ganados en consecuencia. TLC no tiene la obligación de tomar ninguna acción para facilitar el divorcio, la ruptura o la disolución de los Cónyuges, más allá de lo que dicta la conducta normal de las empresas de TLC bajo el Acuerdo de LC. Los ex Cónyuges manejarán cualquier división de comisiones o bonificaciones después de recibir el pago correspondiente de TLC. Si los ex Cónyuges no pueden realizar negocios de TLC de manera efectiva, llegar a un acuerdo con respecto a la forma de operar como LC, o el divorcio o la disolución tiene algún efecto adverso para TLC u otros LCs, TLC se reserva el derecho de rescindir el Acuerdo de LC. Un Cónyuge u otra parte que renuncie a los derechos de un negocio de LC como parte de un divorcio, ruptura o disolución debe esperar un período de doce (12) meses antes de inscribirse como un nuevo LC.

## **2.14 Venta, Transferencia o Cesión**

Un LC no puede vender, transferir o ceder su negocio independiente sin el consentimiento expreso y por escrito de TLC a su exclusivo criterio. Un LC no puede, bajo ninguna circunstancia, usar la venta, transferencia o cesión de un negocio de LC para efectuar un cambio de patrocinio, manipular el Plan de Compensación de TLC o impactar negativamente a otro LC. Un LC existente no puede comprar el negocio de otro LC. Cualquier persona o entidad que haya vendido, transferido o cedido su negocio de LC debe esperar un período de doce (12) meses antes de inscribirse como un nuevo LC, suponiendo que todo esté en regla.

## **2.15 Sucesiones y Herencias**

A la muerte o incapacidad legalmente vinculante de un LC, su negocio de LC puede pasar a sus herederos, sujeto a las leyes y regulaciones aplicables que rigen dichos intereses. TLC debe recibir la documentación legal adecuada, como un certificado de defunción original y una copia notariada de un testamento ejecutado, una orden judicial u otro instrumento que establezca los derechos del sucesor, o cualquier otra documentación requerida a exclusivo criterio de TLC para garantizar que la transferencia sea adecuada.

En consecuencia, un LC debe consultar a un abogado para que lo ayude en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario si desea transferir el interés a un individuo en particular. Siempre que el negocio independiente de un LC se transfiera correctamente mediante un testamento u otro proceso testamentario basado en la ley aplicable, el sucesor legal en interés adquiere todos los derechos que el LC obtuvo o mantuvo anteriormente, pero el sucesor debe continuar cumpliendo con todos los requisitos y calificaciones bajo el Acuerdo de LC. Los sucesores en interés deben: 1) Ejecutar una Solicitud LC para la Inscripción; 2) Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo de LC; y 3) cumplir con todas las calificaciones para el estatus del LC fallecido. Los cheques de bonificación y comisión de un LC transferidos de conformidad con esta Sección se pagarán de acuerdo con cualquier política de sucesión para el procesador de pago de terceros de TLC. TLC emitirá todos los cheques de bonificación y comisiones y un formulario 1099 según lo requiera el IRS. TLC dividirá cualquier distribución entre herederos y, bajo ninguna circunstancia, TLC permitirá que cualquier LC o sucesor de LC opere de ninguna manera que no sea lo que está normalmente prescrito en virtud del Acuerdo de LC.

Las solicitudes para cancelar el negocio del LC fallecido deben hacerse directamente a TLC.

## **2.16 Volumen de Calificación; Gastos; Desestímulo de Deuda**

Para convertirse en un LC, un individuo debe comprar un Kit de Inicio de Negocios que puede encontrarse [aquí](#). Además, como se indica en la Sección 9.4, los LCs deben mantener un volumen de calificación específico ("Volumen de Calificación") para permanecer activo como un LC. El Volumen de Calificación necesario para permanecer activo depende del rango del LC, y la información adicional está disponible en el Plan de Compensación de TLC. Los LCs pueden lograr un Volumen de Calificación a través de las ventas minoristas o las compras personales del LC.

La cantidad que puede ser apropiada para que un LC invierta en el mercadeo o cualquier otro artículo relacionado con TLC depende completamente de lo que el LC decida en función de su situación. A menos que se disponga específicamente en estos PyPs o a través del Plan de Compensación de TLC, ningún LC tiene derecho a reembolso de TLC por cualquier costo, tarifas o gastos generales o administrativos de cualquier tipo que haya generado en su condición de LC con respecto a TLC o el Acuerdo de LC.

TLC desalienta a los LC de incurrir en deudas u obtener préstamos para aprovechar la oportunidad de LC. El dinero prestado u otorgado para cualquier propósito que no esté específicamente relacionado con el negocio de TLC no puede usarse en la operación de su negocio de LC.

# **Sección 3**

## **Responsabilidades de un Life Changer**

### **3.1 Conducta Apropiada**

Para permanecer en regla, un LC debe cumplir con este Acuerdo de LC. Todos los LC deben comportarse de manera honesta, ética, moral y profesional con respecto a su negocio con TLC y todas las actividades de promoción y ventas. Los LC no deben menospreciar, degradar ni hacer comentarios negativos sobre TLC, otros LC, Clientes Preferenciales ("PC"), clientes potenciales o directores, funcionarios, empleados u otras personas o entidades asociadas de TLC de ninguna manera o en ningún foro. La conducta de un LC o la conducta de cualquier persona que actúe en nombre del LC no puede desacreditar ni causar ningún daño a TLC ni a ninguna persona o entidad asociada. Ningún LC puede tomar ninguna acción en nombre de TLC o que afecte a TLC de alguna otra manera que no sea en el cumplimiento de su Acuerdo de LC (**como se define en la Sección 1.3 a continuación**). Los LC no deben afirmar ni dar a entender que TLC les brinda ninguna ventaja o privilegio especial con respecto a sus obligaciones o requisitos como LC. TLC no permitirá conductas que afecten negativamente a la Compañía. TLC no tolerará lenguaje abusivo o amenazante, tácticas de venta de alta presión o el uso de declaraciones o afirmaciones engañosas, confusas, falsas o exageradas con respecto a TLC o productos y servicios de TLC. Los LC deben cumplir con todas las leyes, códigos, normas, reglamentos y/o estatutos aplicables que puedan estar vigentes en cualquier jurisdicción en la que el LC resida o haga negocios. Las críticas constructivas, los comentarios y las infracciones identificadas de este Acuerdo de LC deben enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento de TLC a [tlccompliance@totalifechanges.com](mailto:tlccompliance@totalifechanges.com). Cualquier comportamiento de LC que infrinja esta sección puede resultar en una acción correctiva, incluida, entre otras, la terminación como LC.

### **3.2 Mantenga Información Precisa con TLC**

Todos los LC deben notificar inmediatamente a TLC sobre cualquier cambio de cualquier información proporcionada en la Solicitud de Inscripción de LC original del LC. Esto incluye, entre otros, la dirección física, la dirección postal, el número de teléfono, la dirección de correo electrónico, etc. Los LC pueden realizar dichas actualizaciones en el Portal i-Office, por escrito o por correo electrónico. Espere hasta cinco días hábiles para que todos los cambios se implementen por completo.

### **3.3 Capacitación y Comunicación con la Línea Descendente**

Un Patrocinador debe desempeñar un papel activo para asegurarse de que su Línea Descendente opere correctamente su negocio de LC de conformidad con todas las leyes y reglamentos aplicables y este Acuerdo de LC. Los Patrocinadores deben capacitarse y comunicarse regularmente con los LC en su Línea Descendente para facilitar el éxito y el cumplimiento del Acuerdo de LC. Los ejemplos de dicho contacto y supervisión pueden incluir, entre otros: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, redes sociales, correo electrónico y acompañar a los LC de Línea Descendente a reuniones de oportunidades, sesiones de capacitación y otras funciones de TLC. Los Patrocinadores también son responsables de apoyar, educar y capacitar a los nuevos LC sobre el conocimiento de los productos de TLC, las técnicas de ventas efectivas y el Plan de Compensación de TLC. Los Patrocinadores también deben monitorear a los LC en sus Líneas Descendentes para asegurarse de que no realicen reclamos de ingresos o productos inapropiados ni se involucren en ninguna conducta ilegal o inapropiada. Previa solicitud, cada LC debe poder proporcionar evidencia documentada a TLC del cumplimiento continuo de las responsabilidades de un Patrocinador.

Está estrictamente prohibido que los Patrocinadores cobren a los LC de Línea Descendente por capacitación, herramientas comerciales o cualquier otra actividad relacionada con el negocio de TLC.

### **3.4 Proteger / No Vender Información Personal**

Cualquier LC que reciba información personal de o sobre posibles LC o clientes debe tomar todas las medidas razonables para mantener la seguridad de dicha información personal. Los LC deben triturar o eliminar irreversiblemente la información personal de otros una vez que el LC ya no requiera dicha información. La Información Personal es información que identifica o permite que alguien se comunique con una persona o entidad. Incluye, entre otros, el nombre, la dirección, la dirección de correo electrónico, el número de teléfono, la información de la tarjeta de crédito, el número de identificación fiscal o del seguro social y otra información asociada con estos detalles de un Cliente potencial, anterior o activo o de un LC.

El LC acepta no compartir la información de un cliente (incluida cualquier información de contacto o información de compra) con terceros a cambio de dinero u otra consideración valiosa. En la medida en que el LC necesite compartir la información del cliente con un tercero, vendedor o proveedor de servicios, para ayudar al LC a proporcionar algún nivel de servicio o producto al cliente, el LC deberá celebrar un acuerdo por escrito con ese tercero, vendedor o proveedor de servicios, que restrinja a ese tercero, vendedor o proveedor de servicios, de usar la información del cliente para cualquier otro propósito que no sea proporcionar el servicio al LC. Bajo ninguna circunstancia, un LC puede vender la información personal de un cliente en el sentido del término "venta" o "vender" según la Ley de Privacidad del Consumidor de California de 2018, enmendada, e incluidas sus regulaciones de implementación (colectivamente, la CCPA) y cualquier otra ley aplicable. Cualquier transferencia de información del cliente a un LC tampoco pretende ser una venta de información personal bajo la CCPA y cualquier otra ley aplicable.

### **3.5 Proteger la Información Confidencial**

La "Información Confidencial" incluye, pero no se limita a, la identidad, la información de contacto y/o la información de ventas relacionada con los LC y/o los clientes: (a) aquella que está contenida en o se deriva del Portal i-Office respectivo de cualquier LC; (b) aquella que se derive de cualquier informe que TLC emita a los LC para ayudarlos a operar y administrar su negocio de LC; y/o (c) aquella que un LC no habría adquirido o a la que no tendría acceso si no fuera por su afiliación con TLC. La Información Confidencial constituye secretos comerciales de negocios que pertenecen exclusivamente a TLC y TLC proporciona dicha Información Confidencial a los LC en estricta confidencialidad, únicamente con el propósito de promover a TLC según este Acuerdo de LC. Los LC no divulgarán directa o indirectamente Información Confidencial a ningún tercero ni utilizarán Información Confidencial para ningún otro propósito que no sea para cumplir con el Acuerdo de LC y para construir y administrar un negocio de TLC. Cualquier violación de esta política causará a TLC un daño irreparable para el cual no existe un remedio adecuado bajo ley. Las partes también acuerdan que el daño a TLC, en caso de que un LC se vea en la obligación de revelar Información Confidencial supera cualquier daño a un LC por no divulgar esa información, por lo que se debe otorgar una medida cautelar a TLC. TLC tendrá derecho a buscar una reparación equitativa inmediata y permanente para evitar nuevas violaciones de esta política y podrá obtener dicha reparación en un tribunal de justicia, sin perjuicio de la cláusula de arbitraje que se aplica a las disputas que surjan del incumplimiento del Acuerdo de LC. Es una violación del Acuerdo de LC de TLC y a estas PyP que un LC o cualquier tercero acceda a los datos a través de ingeniería inversa, monitoreo de pulsaciones de teclas, piratería o por cualquier otro medio.

### **3.6 Impuestos Sobre el Ingreso**

Cada LC es responsable de declarar ingresos y pagar todos los impuestos locales, estatales y federales aplicables sobre cualquier ingreso generado como resultado de su negocio como LC. Si un LC está exento de impuestos, el LC debe proporcionar el número de identificación fiscal federal aplicable a TLC. Cada año, según sea necesario, TLC proporcionará una declaración de ganancias del Formulario 1099 MISC (Compensación de No Empleados) del IRS a cada distribuidor de EE. UU. que: (1) tuvo ganancias de más de \$600 en el año calendario anterior, incluidos los puntos de TLC; (2) realizó compras durante el año calendario anterior por más de \$5,000; o (3) ganó un viaje de premio de incentivo.

### **3.7 Seguro de Actividades Comerciales**

Los LC son responsables y pueden desear adquirir una cobertura de seguro adecuada para su negocio de LC. Si bien los LC deben obtener asesoramiento independiente sobre la gestión de riesgos, por lo general, la póliza de seguro de propietario de vivienda no cubre las lesiones relacionadas con el negocio o el robo o el daño al inventario o al equipo comercial. Cada LC debe comunicarse con su agente de seguros para asegurarse de que sus pólizas de seguro protejan adecuadamente la propiedad relevante. En los EE. UU., esto a menudo se puede lograr con un simple endoso de "Actividades Comerciales" adjunto a la actual póliza de propietario de vivienda. TLC no será responsable de ninguna pérdida incurrida o sufrida por un LC en la conducción de su negocio de TLC.

### **3.8 Suscripción de Comunicación**

Los LC aceptan que TLC o una parte que actúe en su nombre pueda comunicarse con los LCs por cualquier medio disponible, incluidos, entre otros, un teléfono fijo o celular que use tecnología automatizada (por ejemplo, un marcador automático o mensajes pregrabados), mensajes de texto o correo electrónico. Los LCs dan su consentimiento y aceptan que TLC se comunique con los LCs de esta manera a la dirección, los números de teléfono o la dirección de correo electrónico que proporcionó o actualizó. Los LCs también comprenden que las tarifas estándar de su proveedor pueden aplicarse a llamadas y/o mensajes de texto. Los LCs también comprenden que pueden optar por no recibir mensajes de texto en cualquier momento respondiendo "STOP". Los LCs comprenden que su consentimiento no es una condición de compra. Los LCs aceptan que han leído y entendido la [TLC Privacy Policy](#), (Política de Privacidad de TLC) que puede actualizarse de vez en cuando, una vez que aceptan y envían este Acuerdo de LC.

## **Sección 4 Bonos, Comisiones y Pagos**

### **4.1 Calificaciones**

Un LC es responsable de cumplir legítimamente con todos los requisitos y/o calificaciones establecidos en el [TLC Compensation Plan](#) (Plan de Compensación de TLC). Aparte de los requisitos y calificaciones del Plan de Compensación de TLC, los LC deben estar en regla y en conformidad con el Acuerdo de LC. TLC se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de cambiar, enmendar, modificar o revisar el Plan de Compensación de TLC según corresponda. TLC podrá resolver, a su exclusiva discreción, cualquier disputa sobre si un LC ha cumplido o logrado un requisito o una calificación determinada.

### **4.2 TLC Pay Portal (Portal de Pago de TLC)**

Todos los LC activos recibirán sus comisiones a través del TLC Pay Portal que opera un proveedor externo. Los LC entienden que al aceptar el pago del proveedor externo de TLC, los LC están celebrando un acuerdo por separado con dicho proveedor externo del cual TLC no es parte. En consecuencia, TLC no puede intervenir en nombre de un LC con respecto a cualquier problema relacionado con las acciones o inacciones del proveedor externo. Cada LC debe activar su propia cuenta de TLC Pay Portal a través de su Portal LC i-Office. TLC Pay Portal brinda a los LC flexibilidad para administrar sus pagos de comisiones. TLC cargará los pagos de comisiones a la cuenta TLC Pay. Los LC recibirán el pago de las comisiones ganadas en función de las preferencias establecidas en el TLC Pay Portal. El LC puede encontrar detalles completos sobre el proceso de pago, incluidas las tarifas aplicables, en su TLC Pay Portal. Los LC podrán administrar, rastrear y aprovechar los muchos beneficios de su cuenta en línea.

### **4.3 Comisiones No Reclamadas**

El LC es responsable de registrarse en su TLC Pay Portal. Cualquier comisión pendiente, bonificación u otro pago que TLC no pueda pagar debido a la falta de registro en el TLC Pay Portal quedará anulado después de seis (6) meses a partir de la fecha publicada. TLC puede restablecer los pagos por una razón válida a su entera discreción, pero se aplicará un cargo de \$25.

### **4.4 Mínimos de Pago de Comisiones, Recargos y Recompensas**

TLC no pagará ningún pago de comisión hasta que el monto acumulativo de la comisión diaria o semanal adeudada supere los doce dólares estadounidenses (\$12,00). Todos los pagos de comisiones están sujetos a una tarifa administrativa de un dólar (\$ 1.00).

### **4.5 Ajustes y Recuperaciones**

TLC se reserva el derecho de retener, ajustar o deducir comisiones o bonificaciones de cualquier LC según sea necesario. Dichos ajustes pueden deberse a productos devueltos, pedidos cancelados, pedidos con pagos no válidos, pedidos que se determine que no son válidos o son incompatibles con este Acuerdo de LC, recompras de productos, devoluciones de cargo o reversiones de

calificación (cuando un LC ya no alcanza cierto nivel o rango en función de pedidos devueltos, cancelados o inválidos). Las deducciones pueden continuar durante varios períodos hasta que TLC haya recuperado el monto total.

#### **4.6 Viajes de Incentivo y Premios**

TLC puede, a su exclusivo criterio, proporcionar viajes de incentivo y otros premios a los LCs calificados. TLC determinará las pautas y los criterios para tales premios a su entera discreción. Los LCs no pueden diferir dichos premios, y dichos premios no tendrán valor en efectivo. Si es necesario, TLC emitirá un 1099 por el monto correspondiente. Además de proporcionar el premio aplicable, TLC no será responsable de ningún costo, tarifa o gasto adicional en el que incurra un LC con respecto a dicho premio. El LC indemnizará, defenderá y eximirá a TLC de cualquier reclamo, lesión, pérdida o daño que sufra un LC o el invitado de un LC con respecto a la participación en dicho viaje o premio.

#### **4.7 Errores o Preguntas**

Si un LC tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a las comisiones o bonificaciones, el LC debe notificarlo a TLC dentro de los 15 días posteriores al supuesto error en cuestión. TLC no es responsable de ningún error, omisión o problema que no se informe a TLC dentro de los 15 días posteriores a la publicación del pago por parte de TLC.

#### **4.8 Consecuencias de los Productos Devueltos sobre las Bonificaciones y Comisiones**

TLC, a su exclusivo criterio, puede revertir, debitar o retener de comisiones presentes o futuras cualquier bonificación o comisión previamente pagada basada en productos reembolsados o montos ajustados de otro modo como resultado de las devoluciones y cancelaciones. Esta política se aplica tanto a LC como a cualquier LC de Línea Ascendente que recibió comisiones o compras basadas en dicho producto o venta devuelto o ajustado.

## **Sección 5 Pedidos de Productos, Envíos y Devoluciones**

#### **5.1 Producto de Compra**

Los LC deben usar su cuenta de LC para comprar productos. TLC no requiere que los LC compren una cantidad específica de producto o inventario, ni TLC requiere que los LC lleven un inventario de productos o ayudas de ventas. Cualquier decisión con respecto a cuánto inventario mantener depende del LC a su entera discreción. Si bien TLC desalienta a los LC a comprar más productos de los que el LC puede razonablemente esperar vender en un mes determinado y/o participar en la carga de inventario, nada en esta sección se interpretará como un impedimento para que los LC mantengan un producto razonable disponible para atender a sus clientes, de acuerdo con la Sección 6.7 Carga de Inventario.

#### **5.2 Políticas Generales de Pedidos**

El LC es responsable de garantizar que todos los pedidos del Cliente, a través del correo, Internet, teléfono o de otra manera, contengan un pago válido y adecuado. Cuando haya un pago incorrecto o inválido, TLC hará intentos razonables para obtener un pago válido, pero si TLC no recibe dicho pago dentro de los 5 días hábiles, TLC cancelará el pedido. TLC no aceptará planes de pago, cobro contra entrega, pago contra reembolso u otros métodos de pago diferido.

#### **5.3 Retrasos en los Envíos y Pedidos Pendientes**

TLC siempre hace su mejor esfuerzo para enviar los pedidos con rapidez. Sin embargo, si un artículo pedido está agotado, TLC colocará el pedido como "pendiente" y enviará el producto cuando se reciba en el inventario de TLC. TLC notificará a los LCs si se producirá un retraso anormal desde la fecha de entrega indicada y, de ser así, los LC tendrán la oportunidad de cancelar o revisar su pedido. Los LCs no recibirán crédito por volumen ni se les pagarán comisiones por pedidos cancelados.

#### **5.4 Confirmación de Envío**

TLC se enorgullece de lograr el más alto nivel de eficiencia de envío. En la rara situación de que haya un error en el envío, TLC tomará todas las medidas razonables para resolver el problema. Sin embargo, el LC es responsable de confirmar que el envío de un producto coincida con la factura de envío y que el producto no esté dañado. Los LCs deben notificar a TLC sobre cualquier discrepancia o daño en el envío dentro de los cinco (5) días calendario a partir de la fecha de entrega. Se considerará que los LCs que esperan más de cinco (5) días calendario para notificar a TLC han renunciado al derecho a cualquier corrección de un problema de envío.

## 5.5 Sin Prepago del Cliente

Los LCs no pueden retener ni aceptar dinero de los Clientes para guardar pedidos futuros por anticipado.

## 5.6 Fondos Insuficientes para Pedidos de SmartShip

Los LCs son responsables de garantizar que haya suficientes fondos o puntos en su cuenta para cubrir cualquier pedido o suscripción mensual de SmartShip. Si un pedido de SmartShip se rechaza debido a fondos insuficientes, TLC hará un intento más para procesar el SmartShip dentro de las veinticuatro (24) horas posteriores al rechazo del pedido. Si el SmartShip se rechaza en el segundo intento, el pedido será cancelado. TLC no está obligado a comunicarse con los LCs por ningún pedido o suscripción programada de SmartShip que no se procese debido a un pago no válido o insuficiente. Los pedidos de SmartShip cancelados o no procesados pueden resultar en el incumplimiento de los requisitos de actividad establecidos en el Plan de Compensación de TLC.

## 5.7 Uso de Tarjetas de Crédito de Terceros

Los LCs deberán, en todo momento, implementar y mantener estándares y procedimientos de seguridad comercialmente razonables en torno a la tarjeta de crédito o la información de pago de otros LCs o Clientes. Los LCs no pueden permitir que otros LCs o Clientes usen su tarjeta de crédito u otra forma de pago, ni ningún LC debe usar o intentar usar la tarjeta de crédito de otra persona u otra forma de pago. Los LCs deben notificar inmediatamente a TLC si el LC se da cuenta de cualquier riesgo de la integridad o seguridad de su tarjeta de crédito u otra forma de pago, o la de otro LC o Cliente.

## 5.8 Impuesto sobre Ventas y Uso

TLC cobra y recauda todos los impuestos nacionales aplicables sobre las ventas y el uso de acuerdo con la autoridad fiscal local. Los costos del producto se consideran Ventas Minoristas y están sujetos a una calificación de "usuario final". Los cargos de envío/manejo pueden estar sujetos a impuestos en algunas jurisdicciones.

TLC también recaudará cualquier Impuesto al Valor Agregado aplicable en nombre de las entidades extranjeras de TLC para las compras realizadas por el LC o Clientes que no sean de EE. UU.

## 5.9 Política de Devoluciones

Total Life Changes se compromete a proporcionar a sus Clientes productos excepcionales, por lo que la Compañía ofrece a los Clientes una garantía de producto de 30 días. Si, por cualquier motivo, un LC o Cliente no está completamente satisfecho con algún producto, el LC o Cliente puede solicitar un reembolso completo dentro de los treinta (30) días calendario a partir de la fecha de entrega. Si un LC o Cliente devuelve productos o materiales de marketing siguiendo nuestro Procedimiento de Devolución, explicado en la Sección 5.10 de estas PyP, dentro de los treinta (30) días calendario a partir de la fecha de entrega, el LC o Cliente recibirá un reembolso completo, menos los gastos de envío y manejo. Los productos devueltos con más de treinta (30) días calendario a partir de la fecha de entrega no son elegibles para un reembolso.

Las devoluciones están sujetas a las siguientes calificaciones:

1. TLC solo reemplazará los productos dañados si el producto original se dañó durante el transporte. Sin perjuicio de los requisitos enumerados anteriormente, el LC o el Cliente deben notificar a TLC dentro de los cinco (5) días a partir de la fecha de entrega para reemplazar un producto dañado en tránsito.
2. Los productos pedidos por primera vez pueden devolverse dentro de los treinta (30) días posteriores a la entrega para obtener un reembolso completo, menos los gastos de envío y manejo. Para todos los demás pedidos, solo los productos sin abrir y revendibles pueden devolverse dentro de los (30) días posteriores a la entrega para obtener un reembolso completo, menos los gastos de envío y manejo. Paquetes devueltos a un LC debido a intentos fallidos de entrega al Cliente (es decir, tres (3) los intentos de entrega, el cliente se mudó, el cliente proporcionó una dirección incorrecta o incompleta) pueden estar sujetos a cargos adicionales de envío y manejo para que se reenvíe el producto.
3. TLC puede cancelar la cuenta de un LC si determina que dicho LC está intentando manipular el Plan de Compensación al realizar compras y/o devoluciones en violación de este Acuerdo.

## 5.10 Procedimiento de Devolución

Cualquier LC o Cliente debe devolver los productos enviándolos a 6094 Corporate Dr, Ira, MI 48023 con un formulario de Autorización de Devolución de Mercancía ("RMA") completado. Si un LC o Cliente devuelve un producto sin un formulario RMA, el

LC o el Cliente debe comunicarse con Atención al Cliente al 888-TLC-9970 (888-852-9970) para aclarar el motivo de la devolución antes de que TLC pueda procesar la devolución.

El formulario RMA se puede encontrar [aquí](#).

## 5.11 Política de Devolución de Oportunidades Comerciales

Un LC que cancele su cuenta dentro de los treinta (30) días posteriores a su inscripción recibirá un reembolso por el Kit de Inicio Comercial de LC y podrá devolver los productos no utilizados sin abrir y en condiciones de reventa para obtener un reembolso completo, menos los gastos de envío y manejo. Los LCs tienen treinta (30) días calendario a partir de la inscripción para notificar a TLC de su intención de cancelar la cuenta y treinta (30) días calendario a partir de la fecha de entrega del producto para realizar cualquier devolución. Todas las devoluciones de productos deben seguir los procedimientos enumerados en las Secciones 5.9 y 5.10.

## 5.12 Recompra de Inventario

Aparte de la Política de la Sección 5.11 anterior, un LC con buena reputación que renuncie puede devolver productos o materiales de mercadeo comprados en los últimos seis (6) meses antes de la renuncia, o más si así lo exige la ley, que estén en buenas condiciones y se puedan volver a vender según lo determine TLC. Tras el cumplimiento de todos los requisitos aplicables, TLC emitirá un reembolso completo, menos una tarifa de reposición del 10% y los costos de envío y manejo. Cualquier producto que TLC no pueda revender o que esté abierto, usado, dañado, vencido o dentro de los tres (3) meses posteriores al vencimiento, no es elegible para un reembolso. TLC puede retener o deducir cualquier comisión, bonificación u otra compensación obtenida como resultado de las calificaciones que involucren productos que el LC devuelva posteriormente. TLC no tiene la obligación de procesar devoluciones de ningún producto recibido que no cumpla con los requisitos de esta Sección.

# Sección 6 Prácticas Prohibidas

## 6.1 Menores

Bajo ninguna circunstancia puede convertirse en LC cualquier persona menor de 18 años o que se considere menor en cualquier jurisdicción aplicable. No hay excepciones. Los padres no pueden firmar conjuntamente ni operar un negocio de LC en nombre de un menor. Ningún LC existente puede intentar inscribir o patrocinar a un menor como LC.

## 6.2 Participación en Otras Empresas de Mercadeo en Red

Los LC NO pueden participar como distribuidores en otras empresas de venta directa, mercadeo en red, mercadeo de afiliados o mercadeo multinivel (colectivamente, "Empresas de Mercadeo en Red"). Bajo ninguna circunstancia ningún LC puede presentar productos o negocios de TLC junto con los productos, servicios u oportunidades de cualquier otra compañía.

## 6.3 No Captación y No Competencia

Todos los LC activos acuerdan no poseer, administrar, operar, consultar o prestar servicios a ninguna otra empresa de Mercadeo en Red o negocio relacionado que venda productos comparables a los de TLC. Durante la vigencia del Acuerdo de LC y por un período de doce (12) meses después de la terminación por cualquier motivo, un LC no participará en ningún intento de reclutamiento o inscripción de ningún LC para otras empresas de Mercadeo en Red, ya sea directa o indirectamente, o a través de un tercero. Esto incluye, pero no se limita, a presentar o colaborar en la presentación de otra empresa de Mercadeo en Red a cualquier LC, o animar implícita o explícitamente a cualquier LC a unirse o a hacer negocios con otra compañía.

1. Durante un período de doce (12) meses después de la terminación o cancelación de un Acuerdo de LC por cualquier motivo, el anterior LC tiene estrictamente prohibido reclutar o intentar reclutar cualquier LC para otra Empresa de Mercadeo en Red. Al aceptar el Acuerdo de LC, cada LC reconoce y acepta que TLC está tratando de proteger los intereses comerciales legítimos mediante esta prohibición y que dicha prohibición es razonable en su alcance y duración.
2. Durante la vigencia del Acuerdo de LC y por un período de doce (12) meses después de su terminación o cancelación por cualquier motivo, el LC no podrá: (a) Producir, ofrecer o transferir ningún tipo de literatura, cintas, CD, DVD u otros materiales promocionales de cualquier naturaleza para otra Empresa de Mercadeo en Red que sea utilizada por el LC o cualquier tercero para reclutar a un LC para esa o cualquier otra Empresa de Mercadeo en Red; (b) Vender, ofrecer para vender o promocionar cualquier producto o servicio de la competencia que no sea de TLC a un LC o PC (cualquier producto en la misma categoría de producto genérico que un producto de TLC se considera que compete: por ejemplo, cualquier suplemento nutricional está en la misma categoría genérica como suplementos nutricionales TLC, y es, por lo

tanto, un producto que compite, independientemente de las diferencias en costo, calidad, ingredientes o contenido de nutrientes); (c) Ofrecer productos de TLC o promover el Plan de Compensación de TLC junto con cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no sea de TLC; o (d) Ofrecer cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no sea de TLC en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otra función de TLC, o inmediatamente después de dicho evento.

3. Durante la vigencia del Acuerdo de LC y por un período de doce (12) meses después de su terminación o cancelación por cualquier motivo, el LC no se pondrá en contacto con ningún proveedor, consultor, empleado o agente de TLC con el fin de iniciar una Empresa de Mercadeo en Red o con el fin de ayudar o unirse a cualquier Empresa de Mercadeo en Red existente.
4. Durante la vigencia del Acuerdo de LC y por un período de doce (12) meses después de su terminación o cancelación por cualquier motivo, el LC no intentará copiar, fabricar, aplicar ingeniería inversa ni producir para la venta o distribución ningún producto vendido, fabricado por, o producido para TLC.

#### **6.4 Buscar a Otros Vendedores Directos**

TLC no alienta ni apoya a los LC a que se dirijan a la fuerza de ventas de otra Empresa de Mercadeo en Red para vender productos de TLC o convertirse en LC, ni TLC alienta a los LC a solicitar o atraer a miembros de la fuerza de ventas de otra Empresa de Mercadeo en Red para violar los términos de su acuerdo con esa otra empresa. Los LC serán responsables de su propia conducta y TLC no indemnizará ni defenderá a un LC en caso de que otra empresa inicie una acción legal alegando una conducta comercial poco ética o inapropiada por parte del LC.

#### **6.5 Patrocinio Cruzado y Cambio de Organizaciones Binarias**

TLC cree en mantener la integridad de los negocios que construyen nuestros LC. TLC prohíbe estrictamente el patrocinio cruzado real o intentado o el cambio de Patrocinadores. "Patrocinio Cruzado" se define como la inscripción o el intento de inscripción de una persona o entidad que ya tiene un Acuerdo de LC vigente en los archivos de TLC, o que ha tenido dicho acuerdo dentro de los doce (12) meses calendario anteriores (o seis (6) meses calendario según el artículo 9.2 del PyP), dentro de una línea de patrocinio diferente. "Cambiar de Organizaciones Binarias" se define como la reinscripción de una persona o entidad que tiene un Acuerdo de LC actual bajo una Organización Binaria diferente y no ha seguido o completado el proceso de renuncia con TLC. Queda estrictamente prohibido el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, DBAs, nombres falsos, corporaciones, sociedades, números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir esta política o cualquier otra disposición del Acuerdo de LC. Los LC deben llamar la atención de TLC de inmediato sobre cualquier organización de Patrocinio Cruzado o de Cambio de Organización. TLC puede tomar medidas coercitivas contra el LC que cambió de Organización Binaria y/o aquellos LC que alentaron o participaron en esa actividad. Si TLC encuentra que un LC ha cambiado de Organización Binaria, TLC cancelará la posición más nueva del LC, y el LC puede hacer que toda o parte de su Línea Descendente se traslade a su Organización Binaria patrocinadora original si TLC, a su exclusivo criterio, considera que es equitativo y factible. Los LC renuncian a todos y cada uno de los reclamos y causas de acción contra TLC que surjan de o que estén relacionados con la disposición de la Organización Binaria del LC.

#### **6.6 Compra de Bonificación y Acumular Productos**

La Compra de Bonos y/o el Acumulamiento por parte de un LC están estrictamente prohibidos y no se tolerarán bajo ninguna condición o circunstancia. "Compra de Bonificaciones" es manipular el Plan de Compensación para generar bonificaciones y/o comisiones por una venta de productos que no sea legítima e incluye, entre otros: (1) inscribir a personas o entidades sin su conocimiento y/o la participación de dichas personas o entidades en un Acuerdo de LC; (2) inscribir de manera fraudulenta a una persona o entidad como LC o PC; (3) inscribir o intentar inscribir a personas o entidades no inexistentes como LC o PC; (4) el uso de una tarjeta de crédito por o en nombre de un LC o PC cuando el LC o PC no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito; (5) comprar productos de TLC en nombre de otro LC o PC o bajo otro número de LC o número de PC para calificar para comisiones, bonos o incentivos; y/o (6) crear cualquier pedido o volumen que no sea el resultado de una transacción de venta legítima en el curso normal de los negocios. "Acumular" incluye: (1) retrasar una inscripción u orden para un LC o PC con el fin de manipular y/o maximizar la compensación de conformidad con el Plan de Compensación; (2) brindar asistencia financiera a los miembros, comprar productos o realizar envíos directos a través de la cuenta de otra persona con el fin de aumentar el pago de la organización de ventas del LC; y/o (3) realizar pedidos o volumen para privar a un patrocinador de LC de Línea Ascendente de comisiones o bonificaciones que de otro modo debería tener derecho a recibir.

#### **6.7 Carga de Inventario**

TLC se reserva el derecho de limitar los pedidos de LC y los pedidos de los Clientes dentro de un período de un mes a su exclusivo criterio, independientemente del método de pago, para garantizar que los LC no participen en la carga de inventario. TLC no apoya ni aprueba la práctica de ordenar grandes cantidades de inventario con el único propósito de calificar para un rango en el Plan de Compensación de TLC. Para protegerse contra esto, la Compañía monitorea toda la actividad de la cuenta mensualmente y se reserva el derecho de investigar o tomar medidas disciplinarias si TLC cree que tales prácticas pueden estar ocurriendo. Si la



Compañía descubre que los LC se han involucrado en esta práctica, TLC cancelará los pedidos y suspenderá cualquier promoción de rango hasta que TLC llegue a una resolución dentro de un período de tiempo razonable. El inventario consta de cualquier producto, kit de inicio y herramientas de ventas. Ningún LC debe comprar más de un kit de inicio.

## **6.8 Publicidad de Precios**

Como distribuidores independientes, los LCs no pueden publicitar productos o servicios de TLC a ningún precio inferior al precio minorista sugerido del producto correspondiente. Además, los LC no pueden anunciar ofertas especiales o incentivos más allá de las ofertas normales de productos de TLC que se pueden hacer o armar paquetes con productos y/o servicios de TLC. Cualquier oferta para vender productos y/o servicios de TLC debe ser veraz y no puede contener declaraciones engañosas como "el precio más bajo disponible".

## **6.9 Reempaquetado**

Ningún LC puede volver a empaquetar, cambiar la marca o alterar el empaque o el etiquetado de ninguna manera, de ningún producto o servicio de TLC. Esto incluye la venta de productos prefabricados. Los LC pueden dar muestras de prueba en una reunión o fiesta de TLC en la casa del LC.

## **6.10 Telemercadeo**

Los LC no pueden usar sistemas automatizados, incluidos, entre otros, robo-dialers (marcadores telefónicos robotizados), dispositivos asistidos por computadora y mensajes pregrabados, ni pueden realizar ninguna actividad vía teléfono, fax, computadora u otra actividad de telemercadeo que no cumpla con la Ley Federal de Protección a Consumidores de Teléfonos o cualquier otra ley federal y/o estatal relacionada con las ventas y solicitudes a través de dispositivos electrónicos.

## **6.11 Informe de Infracciones a la Política**

Los LC que se enteran de una violación de la política por parte de otro LC deben enviar un informe escrito de dicha violación directamente a la atención del Departamento de Cumplimiento de TLC a [tlccompliance@totallifechanges.com](mailto:tlccompliance@totallifechanges.com). Los LC deben incluir en el informe detalles de los incidentes, como fechas, número de eventos ocurridos, personas involucradas y cualquier documentación de respaldo.

## **6.12 Acciones de Miembros del Hogar o Personas Afiliadas**

Si cualquier miembro de la Familia Inmediata de un LC se involucra en cualquier actividad que, si la realizara el LC, violaría cualquier disposición del Acuerdo de LC, TLC considerará tal actividad como una violación por parte del LC y TLC puede tomar medidas disciplinarias de conformidad con el Acuerdo de LC contra dicho LC. De manera similar, si cualquier individuo asociado de alguna manera con una Entidad Comercial (colectivamente, "Persona Afiliada") viola el Acuerdo, TLC considerará dichas acciones como una violación por parte de la Entidad Comercial, y TLC podrá tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial y la Persona Afiliada, según corresponda.

## **6.13 Contenido Negativo**

Los LCs nunca deben, bajo ninguna circunstancia, publicar información o declaraciones falsas, engañosas o no confirmadas sobre ninguna persona, cosa o entidad en ningún foro o medio en línea. En la medida en que un LC identifique información negativa sobre sí mismo, el LC no debe participar ni conversar en línea en respuesta o con respecto a publicaciones negativas sobre sí mismo. En su lugar, los LC pueden informar de dichas publicaciones negativas al Departamento de Cumplimiento de TLC a [tlccompliance@totallifechanges.com](mailto:tlccompliance@totallifechanges.com).

# **Sección 7 Ventas, Publicidad y Promoción**

## **7.1 General**

Cualquier publicidad o promoción difundida por el LC debe salvaguardar la buena reputación de TLC y demostrar buenas prácticas comerciales. Bajo ninguna circunstancia, un LC puede usar afirmaciones, conductas o prácticas no profesionales, descorteses, falsas, fraudulentas, engañosas, poco éticas o inmorales para promover a TLC y sus productos. Los LCs deben tomar todas las precauciones razonables para garantizar que cualquier publicidad, promoción o publicación sea profesional, gramaticalmente correcta y no ofensiva. Los LCs solo deben usar ayudas de ventas y materiales de apoyo producidos por TLC. TLC se reserva el

derecho, a su discreción, de editar o discontinuar materiales producidos por TLC previamente aprobados. TLC se reserva además el derecho de rescindir la aprobación de cualquier herramienta de ventas, materiales promocionales, anuncios u otra literatura, y los LCs renuncian a todos los reclamos por daños o remuneración que surjan o se relacionen con dicha rescisión. Como estas políticas de cumplimiento son vitales para la estabilidad a largo plazo de TLC y la preservación de la oportunidad para todos, TLC hará cumplir estrictamente estas políticas publicitarias. El uso de material no aprobado o el hecho de no obtener la aprobación para materiales de marketing de cualquier tipo puede dar a lugar a medidas disciplinarias que incluyen, entre otras, las siguientes:

- Una carta de advertencia formal y/o condicional;
- Suspensión de la cuenta del LC y/o comisiones;
- Terminación del Acuerdo de LC; y/o
- Posible acción legal

## 7.2 Afirmaciones Acerca de los Productos

Los LCs no deben hacer ninguna afirmación, incluidos los testimonios personales, en cuanto a las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquier producto de TLC aparte de las afirmación que TLC ha aprobado, como se identifica en la hoja de datos del producto llamada "Hechos Que Sentirá" o "FYF". En particular, ningún LC puede afirmar que los productos de TLC son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, la mitigación o la prevención de cualquier enfermedad o signo o síntoma de una enfermedad. Tales afirmaciones no solo violan las políticas de TLC, sino que potencialmente violan las leyes aplicables, incluidas, entre otras, la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos y la Ley de la Comisión Federal de Comercio. Al hablar sobre los productos de TLC, un LC siempre debe revelar su relación con TLC a través de un hashtag (por ejemplo, "#TLCLifeChanger") u otra declaración. Los LCs deben ser honestos en los testimonios de su experiencia personal y decir que no afirman que su experiencia es el resultado típico que experimentan los consumidores. Dichos testimonios deben ir acompañados de un descargo de responsabilidad que indique que los resultados declarados no son típicos y de documentación que revele los resultados típicos con respecto al producto según lo establecido en el FYF de TLC. A menos que se garantice específicamente en el FYF, los LCs no deben garantizar ningún resultado del uso o consumo de los productos y servicios de TLC.

### 7.2.1 Descargo de Responsabilidad por Defectos del Producto

**ALGUNAS JURISDICCIONES PROPORCIONAN CIERTAS GARANTÍAS, COMO LA GARANTÍA IMPLÍCITA DE COMERCIABILIDAD, DE CONVENIENCIA PARA UN FIN DETERMINADO Y DE NO VIOLACIÓN. EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY, TLC EXCLUYE TODAS LAS GARANTÍAS RELACIONADAS CON LOS PRODUCTOS DE TLC.**

## 7.3 Afirmaciones Sobre los Ingresos

Los LCs no pueden hacer declaraciones de ingresos, afirmaciones o insinuar que alguien logrará un nivel específico de ingresos o éxito, aparte de las declaraciones que TLC haya aprobado previamente. Además, los LCs no pueden mostrar cheques de comisiones, estados de cuenta de comisiones u otros registros financieros para promover a TLC. Los LCs pueden explicar de manera veraz, precisa y justa el Plan de Compensación de TLC y mostrar las posibles formas en que un LC puede ganar comisiones o bonificaciones en virtud de dicho plan. Sin embargo, no se permiten garantías, avales o certezas de que las personas obtendrán una cantidad o nivel de ingresos específico. Los resultados individuales variarán y ningún resultado previo debe declararse o implicarse como típico. Los ejemplos hipotéticos pueden no ser errados o exagerados. Cualquier declaración relacionada con ganancias o ingresos debe cumplir con los requisitos de la [Advertising Policy](#). (Política de Publicidad) de TLC.

## 7.4 Consentimiento y Liberación de los LCs para el Uso de Medios y Semejantes

Al aceptar el Acuerdo de LC de TLC, usted autoriza a TLC a usar su nombre, testimonios y/o semejantes en cualquier publicidad o material promocional de TLC en cualquier medio sin remuneración. Adicionalmente, usted autoriza y consiente en el uso y la reproducción por parte de TLC de cualquier fotografía que obtenga TLC y además consiente en el uso y la reproducción por parte de TLC de cualquier cita, testimonio, historia, conversación en las redes sociales, para cualquier publicidad impresa o electrónica, mercadeo o fines promocionales, sin remuneración.

## 7.5 Marcas Registradas y Material Protegido por Derechos de Autor

TLC no permite el uso de sus marcas comerciales, nombres comerciales, diseños, símbolos o material protegido por derechos de autor por parte de ninguna persona o Entidad Comercial, incluidos los LCs, a menos que el Departamento de Cumplimiento de TLC ([tlccompliance@totalifechanges.com](mailto:tlccompliance@totalifechanges.com)) haya preparado o aprobado específicamente dicho contenido por escrito para uso TLC. Los LCs no pueden producir para la venta o distribución ningún evento, discurso o presentación grabados de TLC sin el consentimiento expreso por escrito de TLC. Además, los LCs no pueden usar ningún nombre o parte de ningún nombre exactamente igual, similar o una variación de cualquier producto, servicio, persona o entidad asociada de TLC en el título, dirección, nombre de dominio, URL,

página de redes sociales, nombre de usuario, nombres de equipos, encabezados, identificadores de redes sociales o en cualquier contexto que pueda resultar incorrecto, confuso o engañoso en cuanto al origen o la fuente del material o la comunicación proporcionados. Un LC puede usar un logotipo de TLC cuando TLC ha proporcionado versiones a los LCs de los logotipos de TLC en el Portal i-Office de TLC correspondiente ubicados en la pestaña "Recursos".

## 7.6 Identificación como Life Changer

De acuerdo con estas PyP, un LC solo puede usar el nombre de TLC u otro material relacionado cuando el LC se identifique correctamente como un LC y proporcione su Número de Identificación de LC asignado. Un LC solo debe representarse a sí mismo como un LC, y no como un individuo que actúa en nombre de TLC como una entidad corporativa.

## 7.7 Sitios Web Independientes del Life Changer

### 7.7.1 Los LCs Deben Revelar la Relación con TLC

Los LC que operan sitios web independientes que utilizan las marcas comerciales de TLC deben mostrar de manera clara y visible el nombre personal, el número de cuenta y la dirección comercial del LC junto con la identificación del LC como un "Life Changer Independiente":

- En la página de inicio;
- Como parte de cualquier información de contacto; y
- Como parte de cualquier información del perfil que sea de acceso público.

El nombre comercial del LC no puede ser un sustituto del nombre personal del LC individual, pero puede incluirse además del nombre personal del LC. Se prohíben las publicaciones anónimas o el uso de un alias.

### 7.7.2 Nombres de Dominio, Direcciones de Correo Electrónico y Sitios Web

Los LCs no pueden usar la Propiedad Intelectual de TLC en sus:

- Nombre de dominio del sitio web (URL);
- Títulos para cualquier página en el sitio web de un LC (incluyendo, pero no limitado, a la página de inicio);
- Direcciones de correos electrónicos; y
- Etiquetas de título, metaetiquetas.

Ejemplos de términos de Propiedad Intelectual de TLC que no se pueden usar:

- Total Life Changes
- Nombres de productos de Total Life Changes

Cualquier LC que viole esta regla debe transferir el nombre de dominio o la cuenta de correo electrónico a TLC a pedido de TLC y sin costo adicional para TLC. TLC se reserva otros derechos y recursos.

### 7.7.3 Hipervínculos y Asociaciones

Los LCs pueden vincular sus sitios web a:

- La página de inicio de [totallifechanges.com](http://totallifechanges.com) (o cualquier otro sitio web que TLC produzca o mantenga);
- Cualquier otro sitio web que el LC mantenga para promocionar el producto y la oportunidad de TLC; y
- Cualquier sitio web de terceros que ayude al LC a promocionar los productos y la oportunidad de TLC, siempre que dichos sitios web cumplan con la Regla 7.7.4.

### 7.7.4 Anuncios de Terceros en Sitios Web del LC

Los LCs pueden presentar anuncios de terceros en los sitios web que utilizan en relación con su negocio de LC siempre que el LC cumpla con todas las leyes aplicables asociadas con esos anuncios y, a juicio exclusivo y absoluto de TLC, los anuncios NO PUEDEN:

- Relacionarse con cualquier organización religiosa, política o comercial;
- Dañar la reputación de TLC o sus LCs;
- Usar indebidamente la Propiedad Intelectual de TLC;
- Promover directa o indirectamente cualquier otra:

- Empresa de venta directa o MLM, independientemente de los productos ofrecidos; o
- Productos que son competencia con los vendidos por TLC, como:
  - Sustitutos de comidas,
  - Suplementos nutricionales, o
  - Cosméticos.

#### 7.7.5 Negocios Internacionales

Los LCs que realizan o buscan realizar negocios en mercados internacionales a través de sitios web propios o de otros, pueden vender solo productos aprobados para la venta en el país al que se dirigen las comunicaciones.

#### 7.7.6 Declaraciones de Privacidad del Sitio Web

Los LCs deben publicar, en un lugar destacado, una "Declaración de Privacidad" que, como mínimo:

- Informe a los consumidores si se recopila o no información personal sobre ellos y cómo se utilizará, almacenará y compartirá dicha información; y
- Cumpla con los requisitos de la ley de privacidad de cada jurisdicción en la que se realizan negocios.

#### 7.7.7 Publicidad y Optimización de Motores de Búsqueda

Los nombres comerciales y los nombres de productos de TLC no se pueden usar en la optimización de motores de búsqueda, como:

- Metadata
  - descripción de 25 palabras; y
  - Palabras clave que compongan una metaetiqueta
- Metaetiqueta
  - El URL;
  - Etiquetas de título;
  - Etiquetas alt/image que describen las imágenes de un sitio; y
  - Cualquier otro factor relacionado con la página utilizado por los motores de búsqueda para determinar la clasificación del sitio web.

Los LCs no pueden usar tácticas falsas o engañosas para mejorar su preferencia de índice con los motores de búsqueda.

El LC debe cumplir con todas las reglas y regulaciones de cada país, incluidas (pero no limitadas a) las leyes relacionadas con:

- Confidencialidad de los datos del consumidor;
- Derechos de privacidad;
- Restricciones al telemarketing; y
- Restricciones a la comercialización a través de Internet.

#### 7.7.8 Sitios Web de los LCs

Todo LC que utilice Internet para vender productos a domicilio deberá hacerlo exclusivamente a través de su cuenta de LC. Además, el nombre del LC y el número de teléfono actual deben estar claramente indicados en su cuenta de LC.

## 7.8 Correo Electrónico o Publicidad Electrónica

Todos los mensajes de correo electrónico que envíen los LCs relacionados con TLC deben cumplir con todas las leyes aplicables relacionadas con las comunicaciones y el mercadeo por correo electrónico y, como mínimo, cumplir con los siguientes requisitos:

- Los LCs deben usar información precisa sobre el origen del mensaje del correo electrónico, incluida una línea precisa de identificación "De", fuente, destino e información de enrutamiento.
- Los LCs deben usar una línea de "Asunto" precisa y no engañosa para cada mensaje.

Los correos electrónicos que promocionen productos o servicios de TLC deben incluir la siguiente información:

- La dirección postal física válida del LC;

- Un mecanismo de exclusión claro y notorio que funcione durante al menos 30 días desde que se envió el mensaje y que el LC ejecute dentro de los 10 días hábiles cumpliendo con todas las leyes aplicables.

Los LCs solo deben enviar mensajes de correo electrónico a personas con las que el LC tenga una relación comercial existente basada en una compra anterior, o que el LC sea un amigo, familiar, conocido o alguien que haya solicitado que el LC le envíe un mensaje de correo electrónico. Los LCs no pueden enviar ni transmitir correos electrónicos, mensajes de texto o faxes no solicitados relacionados con TLC por teléfono, fax, correo electrónico o cualquier método similar. Los LCs no deben publicar, cargar, distribuir o comunicar a través de ningún medio, ninguna declaración, mensaje, material, información o datos no profesionales, inapropiados, profanos, obscenos, difamatorios, engañosos, falsos, indecentes, infractores o ilegales.

Un LC solo puede anunciar o promocionar a TLC o los productos y servicios de TLC por correo electrónico u otros medios electrónicos de acuerdo con la [Advertising Policy](#) (Política de Publicidad) de TLC. Además, un LC solo puede usar las marcas registradas de TLC y/o el material protegido por derechos de autor que se proporcionan a través del Portal i-Office del LC.

## **7.9 No Venta Minorista en Línea / Comercio Electrónico**

Fuera del Sitio Web Replicado de un LC, los LCs no pueden catalogar ni vender productos o servicios de TLC en ninguna tienda minorista en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas en línea, incluidos, entre otros, Amazon, eBay, Craigslist, Poshmark. Además, los LCs no pueden (1) catalogar o permitir que un tercero venda productos de TLC a través o en cualquier tienda minorista en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas en línea o (2) vender productos a un tercero que el LC tenga razones para creer que venderá dichos productos en cualquier tienda minorista en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas en línea, u otros métodos no autorizados.

## **7.10 Publicidad en Banners o Pancartas Digitales**

Los LCs pueden colocar banners o pancartas digitales publicitarias aprobadas en sitios web de terceros. Los LCs solo pueden usar plantillas e imágenes aprobadas por TLC disponibles a través de la sección "Recursos" del Portal i-Office del LC. El LC no puede variar, alterar, revisar o agregar información adicional como precios, descuentos o promociones al banner o pancarta digital. El LC debe ser sensato al determinar si el sitio web de terceros es apropiado para la publicación. TLC se reserva el derecho de solicitar que un LC elimine un anuncio publicitario de un sitio web que TLC, a su exclusivo criterio, determine que es inapropiado.

## **7.11 “Enlace de Spam o Correo No Deseado”**

Los LCs no deben distribuir envíos múltiples consecutivos del mismo contenido o uno similar en blogs, wikis, libros de visitas (guestbooks), sitios web u otros foros de discusión en línea de acceso público, también conocidos como “Spam o enlaces no deseados”. Esto incluye correo no deseado en blogs, comentarios no deseados en blogs y/o mensajes de texto no deseados.

## **7.12 Uso de Imagen, Nombre de Celebridad o Semejante**

Por el presente contrato, usted otorga a TLC un derechos y permisos irrevocables, sub-licenciables y mundiales para usar cualquier trabajo o producto creado por usted como parte de su participación como LC. Usted autoriza a TLC a usar su nombre, imagen o semejante y/o historia en cualquier material, publicidad, promoción, sitios web u otros medios relacionados con TLC. Usted entiende que no tiene derecho a ninguna compensación o remuneración por dicho uso.

Ningún LC puede implicar que TLC está asociado o respaldado por una persona, entidad o celebridad en particular, incluido el uso de fotos alteradas digitalmente. Los LCs no deben publicar ningún nombre, imagen o semejante de una celebridad que sugiera una conexión entre TLC y dicha celebridad sin la aprobación previa por escrito de TLC. Celebridad incluye individuos, grupos (p.ej., equipos deportivos profesionales) o entidades (p.ej., organizaciones comerciales profesionales).

## **7.13 No Contactar a los Consultores de TLC**

TLC ha establecido relaciones con muchos profesionales científicos, de marketing, de relaciones públicas, de negocios, legales y de otro tipo. Los LCs deben abstenerse de contactar o intentar contactar a dichos profesionales o asesores a menos que TLC haya proporcionado una autorización específica por escrito para hacerlo. Ningún LC puede afirmar o insinuar que tiene una relación o privilegio especial con dicho profesional o asesor.

## **7.14 Mercadeo Internacional**

Los LCs están autorizados a vender productos de TLC o patrocinar LC o PC solo en países en los que TLC está autorizado a realizar negocios como se anuncia en los materiales oficiales de TLC o en el sitio web corporativo de TLC. Vender o promocionar productos

o servicios de TLC en países donde distintos a aquellos en los que TLC está autorizado para realizar negocios podría tener un efecto potencialmente perjudicial en la capacidad de TLC para comercializar en dichos países en el futuro.

### **7.15 Jurisdicciones Sin Fines de Reventa (o NFR)**

Hay ciertos países o jurisdicciones donde los residentes de esa jurisdicción pueden importar productos de TLC solo para uso personal ("Países Autorizados"). Los productos de TLC no pueden venderse o revenderse de otro modo en esas jurisdicciones. Estos territorios son Jurisdicciones Sin Fines de Reventa ("NFR").

### **7.16 “Mercadeo Internacional “Pre-Market”**

Un LC, al prepararse para la apertura de un nuevo país, antes de la apertura oficial, pero después de su anuncio, puede proporcionar tarjetas de presentación y realizar, organizar o participar en reuniones con no más de cinco (5) asistentes, incluido el LC. Los demás asistentes deben ser conocidos personales o conocidos de conocidos personales. Estas reuniones deben celebrarse en una casa o en un establecimiento público, pero no pueden celebrarse en una habitación privada de hotel. Los LCs tienen prohibida cualquier otra conducta previa a la comercialización (Pre-Market), incluidas, entre otras:

- Usar cualquier técnica de llamada en frío (solicitando personas que no son conocidos personales previos del LC contactante);
- Importar o facilitar la importación, venta, obsequio o distribución de cualquier manera de productos, servicios o muestras de productos de TLC;
- Colocar cualquier tipo de publicidad o distribuir cualquier material promocional relativo a TLC, sus productos o la oportunidad, a excepción del material oficial de TLC específicamente autorizado para su distribución en mercados no abiertos según lo designe TLC;
- Solicitar o negociar cualquier acuerdo con el fin de comprometer a un ciudadano o residente de un mercado no abierto a la oportunidad de negocio, un enrolador específico o una línea específica de patrocinio. Además, los LCs no pueden inscribir a un ciudadano o residente de mercados no abiertos en un País Autorizado o mediante el uso de formularios de Acuerdo de LC de un País Autorizado, a menos que el ciudadano o residente del mercado no abierto tenga, en el momento de la inscripción, residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el País Autorizado. El Patrocinador tiene la responsabilidad de garantizar el cumplimiento de los requisitos de autorización de residencia y trabajo. La membresía o participación, o propiedad de una corporación, sociedad u otra entidad legal en un País Autorizado puede no cumplir por sí misma con los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un nuevo LC no proporciona verificación de residencia y autorización de trabajo a solicitud de TLC, TLC puede, a su elección, declarar nulo el Acuerdo de LC desde su inicio;
- Aceptar dinero u otra consideración, o estar involucrado en cualquier transacción financiera con cualquier LC potencial, ya sea personalmente o a través de un agente, para fines relacionados con los productos de TLC o la oportunidad de negocio, incluido el alquiler, arrendamiento o compra de instalaciones con el fin de promover o realizar negocios relacionados con TLC;
- Promover, facilitar o realizar cualquier tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en el Acuerdo de LC y estos PyP o que TLC, a su exclusivo criterio, considere contradictorio con los intereses comerciales o éticos de TLC en la expansión internacional.

Dicha comercialización, tal como se contempla en esta sección, solo está permitida en la medida legalmente autorizada en la jurisdicción en la que el LC lleva a cabo las actividades.

### **7.17 Propiedad Intelectual de Terceros**

Los LCs no pueden usar la propiedad intelectual de un tercero, incluidas las marcas registradas, los nombres comerciales, las marcas de servicio o la propiedad intelectual de cualquier tercero en materiales promocionales o publicaciones en línea sin la debida licencia o autorización del propietario de la propiedad intelectual. Cuando un LC usa propiedad intelectual de terceros con autorización, el LC debe identificar correctamente dicha propiedad intelectual como propiedad del tercero, y el LC debe cumplir con las restricciones y/o condiciones que el propietario legítimo de la propiedad intelectual impone sobre su uso.

### **7.18 Privacidad del Cliente**

Un LC debe respetar la privacidad de los demás en cualquier publicación o promoción. TLC prohíbe a los LC usar el nombre, la imagen, el testimonio, la historia o la información relacionada con cualquier Cliente sin el permiso de TLC o del Cliente. Los LC nunca deben involucrarse en chismes, rumores o especulaciones con respecto a personas, entidades, productos o servicios.

### **7.19 Medios de Comunicación**

Los LCs no pueden promocionar a TLC o a los productos de TLC a través de entrevistas con los medios, ya sea de audio, video, impresos o verbales, independientemente del método de distribución o transmisión, a menos que TLC haya otorgado una autorización específica por escrito para hacerlo. Un LC debe remitir cualquier consulta de los medios al Departamento de Relaciones Públicas de TLC por correo electrónico a [publicrelations@totallifechanges.com](mailto:publicrelations@totallifechanges.com). Además, a menos que se autorice lo contrario, los LCs no pueden usar ninguna forma de comunicación masiva o publicidad masiva para promocionar a TLC o a los productos de TLC. Esto incluye, entre otros, programas de televisión, podcasts, noticias o piezas promocionales en televisión, radio o Internet (fuera de las publicaciones en las redes sociales de un LC o el sitio web de TLC), etc.

## **7.20 Redes Sociales**

TLC mantiene una página pública de Facebook y otros foros públicos de redes sociales que utiliza para invitar a Clientes potenciales y LCs a obtener más información sobre TLC. Los LCs no pueden intentar usar dichas redes sociales para promocionar, vender o publicitar. TLC se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de eliminar cualquier publicación o mensaje que no cumpla con los requisitos de las redes sociales controladas por TLC. TLC también puede mantener foros privados o cerrados en las redes sociales para diversos fines, incluida la educación y los debates en foros abiertos. Si TLC invita a un LC a unirse a estos grupos protegidos por contraseña, el LC no debe permitir el acceso o difundir de otro modo la información contenida u obtenida de dicho grupo privado.

## **7.21 Otro Uso de Internet**

Los LCs que cumplan con estos PyP pueden usar Internet, sitios de redes sociales, blogs, redes sociales y aplicaciones y otros sitios con contenido basado en la participación del usuario ("Sitios de Redes Sociales") como un paso preliminar para, en última instancia, dirigir el tráfico a su Sitio Web Replicado de TLC. Los LCs no deben usar los Sitios de Redes Sociales para cerrar negocios, sino que solo deben usar dichos Sitios de Redes Sociales para generar interés en obtener más información sobre TLC o los productos y servicios de TLC a través del Sitio Web Replicado de TLC u otro material aprobado por TLC.

## **7.22 Publicidad o Promoción Inapropiada**

Bajo ninguna circunstancia ningún LC podrá publicar, afirmar, distribuir o proporcionar, por escrito o verbalmente, en ningún medio o foro, cualquier material o información que pueda considerarse ofensivo, sexualmente explícito, obsceno, pornográfico, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador, racista, discriminatorio por motivos de raza, etnia, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física u otros. Además, un LC nunca puede publicar imágenes gráficamente violentas, solicitar un comportamiento ilegal o participar en ataques contra ningún grupo o entidad individual. TLC tiene la discreción exclusiva de determinar si dicho material es inapropiado y el LC debe eliminar inmediatamente el material que no cumple con esta norma o enfrentará medidas disciplinarias que pueden incluir la terminación de su contrato con TLC.

## **7.23 Aprobación o Respaldo Implícito**

Un LC nunca puede declarar, implicar o afirmar que TLC o productos TLC están respaldados, aprobados o sancionados por ninguna agencia u organización, incluidas, entre otras, la Comisión Federal de Comercio ("FTC") o la Administración de Alimentos y Medicamentos ("FDA"). Las agencias reguladoras gubernamentales no aprueban ni respaldan ninguna empresa de mercadeo en red ni sus productos.

## **7.24 Puntos de Venta Comerciales**

Las ventas directas se basan en relaciones personales y TLC alienta encarecidamente a los LCs a vender productos y servicios al por menor a través del contacto personal. Por lo tanto, los LCs no pueden exhibir ni vender productos o literatura de TLC en establecimientos minoristas generales. Sin embargo, los LCs pueden promocionar a TLC y a los productos de TLC a través de establecimientos basados en citas, como salones de belleza, spas o consultorios quiroprácticos. Sin perjuicio de lo anterior, un LC puede solicitar el permiso de TLC para promocionar los productos de TLC a través de una tienda física, de conformidad con las Pautas de TLC para tiendas individuales de LC, que se le proporcionarán a su solicitud.

## **7.25 Ferias y Exposiciones**

Los LCs solo pueden exhibir y/o vender productos de TLC en ferias comerciales o exposiciones profesionales con la aprobación previa del Departamento de Cumplimiento de TLC. Los LCs pueden enviar una solicitud para participar en una feria comercial o exposición profesional a [tlccompliance@totallifechanges.com](mailto:tlccompliance@totallifechanges.com). TLC se reserva el derecho de determinar, a su exclusivo criterio, si una feria comercial o exhibición en particular es inapropiada para exhibir cualquier producto o material de TLC. Las reuniones de intercambio, las ventas de garaje, los mercados de pulgas y eventos similares no son lugares apropiados para promocionar a TLC y/o a sus productos.

## Sección 8

### Acción Disciplinaria, Resolución de Disputas, Arbitraje, Renuncia a Demanda Colectiva y Renuncia al Jurado

#### 8.1 Acción Disciplinaria

Si TLC determina que cualquier LC ha violado o incumplido cualquier término, condición, política, procedimiento, ley o regulación aplicable relacionada con el Acuerdo de LC, TLC, a su discreción, puede tomar una o más de las siguientes acciones:

1. Emitir una advertencia o amonestación;
2. Instruir al LC para que implemente medidas correctivas inmediatas;
3. Retener, en su totalidad o en parte, uno o más pagos de bonificación o comisión o avance de rango;
4. Revertir, en su totalidad o en parte, uno o más pagos de bonificación o comisión o avance de rango;
5. Suspender de todos los derechos y privilegios a un LC a realizar negocios de TLC en espera de una decisión final;
6. Cancelar o reasignar a uno o más LCs o Clientes que TLC determine que un LC no ha adquirido legítimamente;
7. Revocar los derechos y privilegios de un LC con respecto a poder realizar negocios de TLC;
8. Terminar el Acuerdo de LC de los LCs relevantes y/o LCs asociados, y cerrar la cuenta de TLC de los LCs relevantes y/o LCs asociados;
9. Buscar una compensación monetaria y/o equitativa de conformidad con la resolución de disputas prevista en la Sección 8.2;
10. Cualquier otra medida o acción requerida para proporcionar una reparación adecuada por daños causados parcial o totalmente por la conducta de los LCs relevantes.

#### 8.2 Resolución de Conflictos

Si bien esperamos que no ocurra ninguna disputa con usted, creemos que cuando surjan estas disputas, es de interés mutuo para todos los involucrados manejarlas con prontitud y con la mínima perturbación. En consecuencia, para proporcionar una resolución más rápida de "Reclamos" entre usted y TLC, usted acepta los siguientes procedimientos de resolución de disputas:

- a. Un "Reclamo" es cualquier disputa o queja que se deba, relacione o surja de su participación como LC, de cualquier transacción o relación entre usted y nosotros que resulte de su participación como LC y/o de la compra de productos, incluida la compra de los productos de TLC como LC, o de la información proporcionada en relación con su participación como LC. Esto incluye, entre otros, agravios o reclamos contractuales, reclamos basados en cualquier estatuto, ley, orden, ordenanza internacional, federal, estatal o local, o regulación hecha entre TLC y usted como LC o contra los terceros relacionados de uno y otro lado tales como agentes, empleados, subsidiarios, afiliados, antecesores en interés, sucesores, cesionarios, matrices, afiliados, o compañías relacionadas.
- b. **Resolución Informal.** Excepto donde lo prohíba la ley, o a menos que se disponga lo contrario en este Acuerdo, usted y TLC aceptan que, como requisito previo para proceder con un Reclamo, usted y TLC acuerdan hacer un esfuerzo de buena fe para resolver informalmente cualquier Reclamo. Para iniciar este proceso, la parte que reclama debe proporcionar a la otra parte un aviso por escrito de dicho Reclamo por correo registrado o certificado (u otro método según lo acordado entre las Partes), y deberá describir en dicho aviso, con detalles razonables, la naturaleza y base del Reclamo y el monto total del Reclamo, si se conoce en el momento. Dentro de los treinta (30) días calendario posteriores a la recepción de dicha notificación, la parte que reciba la notificación deberá proporcionar una respuesta por escrito que, con detalles razonables, establezca su posición con respecto al Reclamo. Si las Partes no pueden resolver el Reclamo mediante negociaciones de buena fe dentro de los treinta (30) días calendario posteriores a la recepción de la respuesta de la parte contraria, las Partes procederán a negociar una mediación no vinculante de conformidad con este Acuerdo.
- c. **Mediación No Vinculante.** Excepto donde lo prohíba la ley, o a menos que se disponga lo contrario en este Acuerdo, si fallan los esfuerzos informales de resolución, primero se debe presentar un Reclamo para una mediación no vinculante ante un tercero neutral (un único mediador mutuamente acordado). A menos que se acuerde lo contrario entre usted y TLC, la mediación se llevará a cabo en el condado de Oakland, Michigan. La selección del mediador, los términos apropiados para la mediación y una fecha para la mediación se negociarán de buena fe entre usted y TLC. Si usted y TLC no pueden ponerse de acuerdo sobre los términos apropiados con respecto a la mediación después de un esfuerzo de buena fe, usted y TLC tendrán derecho a proceder con el arbitraje.
- d. **Arbitraje.** Excepto donde lo prohíba la ley, o a menos que se disponga lo contrario en este Acuerdo, todas los Reclamos que no se resuelvan en una mediación no vinculante, como se describe anteriormente, se resolverán mediante un arbitraje final y vinculante.



- e. Si el arbitraje es entre TLC y un residente de EE. UU., el arbitraje se regirá por los Procedimientos de Resolución de Disputas Comerciales y los Procedimientos Complementarios para Disputas Relacionadas con el Consumidor (colectivamente, "Reglas AAA") de la Asociación Estadounidense de Arbitraje ("AAA") y será administrado por la AAA. El arbitraje será conducido en el idioma inglés por un árbitro. Las Reglas AAA están disponibles en línea en [www.adr.org](http://www.adr.org). A menos que las Partes acuerden lo contrario, el arbitraje se llevará a cabo en el condado de Oakland, Michigan.
- f. Si el arbitraje es entre TLC y un no residente de los EE. UU., entonces el arbitraje se regirá por las reglas de la Cámara de Comercio Internacional ("ICC") y será administrado por la ICC. El arbitraje se llevará a cabo en inglés por un árbitro. El Reglamento de la ICC está disponible en línea en [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org). A menos que las Partes acuerden lo contrario, el arbitraje se llevará a cabo en el condado de Oakland, Michigan.
- g. USTED Y TLC RECONOCEN Y ACEPTAN QUE DICHOS RECLAMOS SE PRESENTARÁN ÚNICAMENTE EN LA CAPACIDAD INDIVIDUAL DE LA PARTE, Y NO COMO DEMANDANTE EN UNA DEMANDA COLECTIVA O SUPUESTAMENTE COLECTIVA, O EN UN PROCEDIMIENTO REPRESENTATIVO. USTED Y TLC ACEPTAN ADEMÁS QUE EL ÁRBITRO NO PUEDE CONSOLIDAR LOS RECLAMOS DE MÁS DE UNA PERSONA, Y DE OTRO MODO NO PUEDE PRESIDIR NINGUNA FORMA DE PROCEDIMIENTO REPRESENTATIVO O COLECTIVO. USTED Y TLC RENUNCIAN VOLUNTARIAMENTE A CUALQUIER DERECHO QUE TENGAN A UN JUICIO CON JURADO. CUALQUIER CONTROVERSIA CON RESPECTO A SI UNA DISPUTA ES ARBITRABLE SERÁ DETERMINADA POR EL ÁRBITRO Y NO POR EL TRIBUNAL. LA SENTENCIA SOBRE CUALQUIER LAUDO DIRIGIDO POR EL ÁRBITRO PUEDE SER ENTREGADA POR EL ESTADO DE MICHIGAN O UN TRIBUNAL FEDERAL QUE TENGA JURISDICCIÓN SOBRE ELLO. ESTE CONTRATO DE ARBITRAJE SE REALIZARÁ DE CONFORMIDAD CON UNA TRANSACCIÓN EN EL COMERCIO INTERESTATAL Y SU INTERPRETACIÓN, APLICACIÓN, EJECUCIÓN Y PROCEDIMIENTOS, DE ACUERDO CON EL MISMO, SE REGISTRARÁN POR LA LEY FEDERAL DE ARBITRAJE ("FAA").
- h. AL ACEPTAR ESTE ACUERDO DE ARBITRAJE, USTED RENUNCIA A SU DERECHO A IR A LOS TRIBUNALES, INCLUYENDO SU DERECHO A UN JUICIO CON JURADO.
- i. **Confidencialidad.** También acepta mantener la confidencialidad de cualquier procedimiento de arbitraje y acepta no divulgar ningún aspecto de ningún procedimiento de arbitraje, excepto según lo que exija la ley.
- j. **Ayuda Judicial de Emergencia.** No obstante el acuerdo de las Partes de someter todas las disputas a arbitraje individual vinculante, las Partes pueden buscar medidas de emergencia (como una orden de restricción temporal o una orden judicial preliminar) de conformidad con los procedimientos establecidos en las Reglas de la AAA o las Reglas de la ICC (según corresponda) ante un tribunal de jurisdicción competente.
- k. **Acuerdo de Renuncia a Demanda Colectiva.** Independientemente y aparte de los procedimientos de resolución de disputas establecidos anteriormente, usted acepta renunciar a cualquier derecho de presentar o participar en cualquier demanda colectiva de cualquier manera relacionada con este Acuerdo o que surja de este. Usted reconoce que esta renuncia a demanda colectiva es material y esencial para el arbitraje de cualquier disputa entre usted y TLC, y no se puede separar del Acuerdo para arbitrar reclamos. **USTED ENTIENDE QUE AL ACEPTAR ESTE ACUERDO, QUE CONTIENE ESTA RENUNCIA A DEMANDAS COLECTIVAS, SÓLO PUEDE PRESENTAR RECLAMOS CONTRA TLC, SUS AGENTES, FUNCIONARIOS, ACCIONISTAS, MIEMBROS, EMPLEADOS, SUBSIDIARIAS, AFILIADOS, PREDECESORES EN INTERÉS, SUCESORES Y/O CESIONARIOS, EN UNA CAPACIDAD INDIVIDUAL Y NO COMO DEMANDANTE O MIEMBRO COLECTIVO EN CUALQUIER ACCIÓN COLECTIVA PRETENDIDA O PROCEDIMIENTO REPRESENTATIVO. SI NO ESTÁ DE ACUERDO CON ESTE ACUERDO Y LA RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA, DEBE INFORMARNOS POR ESCRITO Y NO PARTICIPAR COMO CLIENTE Y/O COMPRAR NUESTROS PRODUCTOS.**
- l. **Honorarios del Abogado.** Cada parte asumirá los honorarios de sus propios abogados y cualquier otro costo y gasto incurrido en la resolución de cualquier disputa sin importar el resultado.
- m. **Estatuto de Limitaciones.** Tanto TLC como el LC acuerdan que cualquier acción de conformidad con este Acuerdo de LC se iniciará dentro de un (1) año desde el momento en que surge el derecho o causa de acción o el estatuto de limitaciones aplicable para esa acción, lo que sea menor. Además, se acuerda que cualquier causa de acción surgirá en la fecha en que se entregaron los bienes o servicios relevantes o en la fecha en que ocurrió la acción relevante.

### 8.3 Ley que Rige

Cualquier disputa que surja de o esté relacionada con el Acuerdo de LC se regirá y se interpretará de acuerdo con las leyes del estado de Michigan, sin dar efecto a los principios de conflicto de leyes.

#### **8.4 Normas, Leyes, Ordenanzas o Reglamentos Locales**

Además de cumplir con el Acuerdo de LC de TLC, los LCs son responsables de cumplir con todas las leyes, reglas, reglamentos, estatutos, requisitos u ordenanzas pertinentes que puedan aplicarse a su negocio de LC en cualquier jurisdicción que corresponda, que puede ser cualquier área local, pueblo, ciudad, condado, estado o país en el que residan o realizan negocios. El LC es responsable de conocer dichas leyes o reglamentos que puedan aplicarse a ellos y/o a sus negocios.

#### **8.5 Seguridad Contra Daños Futuros**

Todos los LC acuerdan en mantener indemnes, defender y eximir de responsabilidad a TLC, sus propietarios, directores, empleados, consultores, agentes, proveedores y personas o entidades asociadas contra todos y cada uno de los reclamos, demandas, responsabilidades, pérdidas, costos o gastos que surjan de la conducta del LC en la conducción de cualquier negocio de TLC y/o del negocio o conducta que surja del Acuerdo de LC o el Incumplimiento del Acuerdo de LC. Esto incluye, pero no se limita a, costos de arbitraje, honorarios de abogados, costos de procedimientos regulatorios, multas o sanciones regulatorias impuestas, sufridas o incurridas por TLC debido a, que surjan de o que de alguna manera estén relacionadas o conectadas con, directa o indirectamente, presuntamente o de otro modo, a las actividades del LC, el incumplimiento del LC de cualquiera de los términos del Acuerdo o la violación o incumplimiento del LC de cualquier ley, estatuto, código, reglamento u ordenanza federal, estatal o local aplicable. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Acuerdo de LC.

#### **8.6 Exclusión de Daños**

TLC, sus propietarios, directores, empleados, afiliados, consultores y personas o entidades asociadas no serán responsables bajo ninguna circunstancia ante ningún LC por daños ejemplares, indirectos, consecuentes, especiales o punitivos por todos y cualesquiera reclamos, demandas o acciones que resulten o que surja del Acuerdo de LC, la función u operación o falta de ellas o cualquier equipo, software del sitio web, demora de cualquier envío o un acto u omisión de cualquier parte relacionada con TLC, ya sea que se basen en contrato, agravio, negligencia, responsabilidad estricta o cualquier otra causa de acción. Los daños se limitarán a daños compensatorios que no excederán la cantidad de productos de TLC no vendidos, legítimamente obtenidos, propiedad de un LC o la cantidad real de comisiones o bonificaciones legítimamente ganadas que puedan adeudarse (después de cualquier compensación permitida por TLC).

## **Sección 9 Inactividad y Terminación del Acuerdo de LC**

### **9.1 Terminación**

Si se rescinde un Acuerdo de LC, ya sea voluntaria o involuntariamente, a partir de la fecha de notificación de rescisión, el LC pertinente (i) ya no tendrá ningún derecho o privilegio como LC; (ii) no promocionará ni venderá productos y/o servicios de TLC, (iii) ya no recibirá ninguna compensación, comisión o bonificación en virtud del Plan de Compensación de TLC; (iv) perderá los puntos disponibles (incluidos los puntos ganados, comprados o transferidos) y los créditos de muestra de productos; (v) no puede representar ni mal representar a la Compañía en ningún foro al que todavía esté asociado con TLC; y (vi) no puede utilizar ningún material, marca comercial, nombre comercial, marca de servicio o material con derechos de autor de TLC.

### **9.2 Terminación Voluntaria**

Un LC tiene derecho a rescindir el Acuerdo de LC en cualquier momento. El LC debe enviar un aviso de terminación por correo electrónico al Departamento de Cumplimiento de TLC a [tlccompliance@totalifechanges.com](mailto:tlccompliance@totalifechanges.com) desde la dirección de correo electrónico registrada en TLC. Si un LC no tiene acceso al correo electrónico, el LC puede enviar el aviso de terminación por correo regular a la dirección comercial actual de TLC o por fax al número actual de TLC, con Atención al Departamento de Cumplimiento de TLC. La notificación de terminación debe incluir el número de cuenta, el nombre completo, la dirección y la declaración de terminación del LC. Un LC que renuncie recibirá comisiones y/o bonificaciones solo por el último período de comisión completo en el que estuvo activo y para el que calificó antes de la terminación.

Un LC puede inscribirse como un nuevo LC después de seis (6) meses de inactividad total con TLC, a partir de la fecha del aviso de renuncia.

### **9.3 No Renovación**

Los LC deben revisar y aceptar el Acuerdo de LC de TLC anualmente, en o alrededor del aniversario en el que se unieron como LCs. Se considerará que cualquier LC que no complete el proceso de renovación vigente en el momento apropiado ha rescindido su Acuerdo de LC, y se aplicarán las consecuencias de la rescisión establecidas en la Sección 9.2 de las PyP. Un LC que no ha renovado su Acuerdo de LC de acuerdo con esta cláusula, pero que por lo demás estaba en regla y que ha permanecido inactivo durante al menos seis (6) meses después de la fecha de renovación, puede solicitar la inscripción como un nuevo LC bajo el patrocinador de su elección, de conformidad con un nuevo Acuerdo de LC.

## 9.4 Inactividad

Si un LC no ha cumplido con su requisito de Volumen de Calificación durante un período de doce (12) meses calendario consecutivos, TLC rescindirá el Acuerdo de LC por inactividad. La terminación será efectiva el primer día del primer mes después del duodécimo mes de inactividad. Los LCs pueden inscribirse como un nuevo LC después de que haya transcurrido un período de seis (6) meses desde el día de la cancelación.

## 9.5 Terminación Involuntaria

El incumplimiento de cualquiera de los términos del Acuerdo de LC por parte de un LC puede resultar en cualquiera de las acciones discutidas en la Sección 8.1 acerca de la Acción Disciplinaria, incluida la terminación involuntaria del Acuerdo de LC. A menos que se estipule lo contrario en el aviso de rescisión, la terminación entrará en vigencia en la fecha en que TLC envíe por correo electrónico el aviso por escrito a la dirección de correo electrónico registrada o se envíe por correo regular, fax o entrega por mensajería expresa a la última dirección conocida o número de fax conocido del LC, o a su abogado, según lo exija la ley, lo que ocurra primero.

Si TLC aplica la cláusula de la terminación involuntaria del Acuerdo de LC a un LC, dicho LC nunca podrá volver a inscribirse en TLC como un nuevo LC, ya sea como individuo o como parte de una Entidad Comercial.

## 9.6 Corrección del Patrocinador Debido a la Terminación del Acuerdo de LC

Cuando TLC cancela una cuenta de LC por cualquier motivo, cualquier LC patrocinado por dicho LC cancelado o el Cliente de dicho LC cancelado pueden enviar una solicitud al Departamento de Cumplimiento de TLC a [tlccompliance@totalifehanges.com](mailto:tlccompliance@totalifehanges.com), para ser trasladado al siguiente LC activo dentro de su árbol actual de Patrocinador. Dicho movimiento no ocurre automáticamente y el Departamento de Cumplimiento de TLC tendrá la discreción exclusiva de hacer las correcciones del patrocinador.

## 9.7 Conflictos

En la medida que exista cualquier conflicto entre este Acuerdo de LC y el Acuerdo del Cliente, este Acuerdo de LC prevalecerá.

# Sección 10 Definiciones

**Aceptación** – significa la aprobación por parte de TLC de una Solicitud de Inscripción de LC después de que el solicitante haya completado un Acuerdo de LC y haya presentado o entregado dicho Acuerdo de LC a TLC a través del envío en línea u otro servicio de entrega. La “aceptación” ocurrirá cuando TLC reciba y apruebe un Acuerdo de LC mediante la asignación de un número de cuenta de LC y la colocación oficial del nuevo LC en el sistema de base de datos computarizado de TLC. Sin embargo, TLC puede revocar la Aceptación a su exclusivo criterio en cualquier momento dentro de los primeros 30 días.

**Activo o LC Activo** – significa que un LC satisface el QV mínimo según lo establecido en el Plan de Compensación de TLC para garantizar que sea elegible para recibir reembolsos, bonos y/o comisiones. Para permanecer calificado para ganar comisiones continuas en compras de LC y PC, se debe lograr personalmente al menos 40 QV antes de la fecha de aniversario mensual de su calificación anterior, que puede variar entre 28 y 31 días según el mes. Una calificación mínima de 40 QV lo califica para ganar comisiones de los bonos minoristas, de inicio rápido y de pago binario. Para rangos más altos, existe un requisito de 80 QV o 120 QV dentro del Plan de Compensación de TLC.

**Organización Binaria** – significa la estructura dentro de la cual un LC se une a TLC a través de un Patrocinador, o la estructura que un LC comienza al convertirse en Patrocinador.

**Incumplimiento** – "Infracción", "Falta" o "Inobservancia" significan una transgresión o violación real o supuesta de cualquier parte del Acuerdo.

**Compañía** – significa "Total Life Changes, LLC" y también puede denominarse "TLC".

**Cliente o Cliente Preferido** – ("PC") significa un cliente minorista de TLC. Los clientes pueden comprar un producto solo para uso personal y no pueden revender el producto. Un LC que participa en el Plan de Compensación de TLC no es un cliente.

**Línea Descendente** – significa la red del LC y Clientes que existen bajo una cuenta del LC.

**Informe de Actividad de Línea Descendente** – al que también se puede hacer referencia con diferentes nombres, incluidos, entre otros, informes genealógicos, informes de equipo, informes de Línea Descendente, etc., significa una notificación generada desde el Portal i-Office de un LC, que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los LC, clientes, información de ventas y actividad de inscripción de cada Línea Descendente del LC. Este informe contiene documentación confidencial y secretos comerciales que son propiedad de TLC y pertenecen solo a TLC.

**Acuerdo de LC** – significa el contrato entre TLC y cada LC que todos los LC deben aceptar para realizar transacciones comerciales con TLC, como se define en la Sección 1.3 de los PyP.

**Volumen de Calificación** – significa el monto que se le acredita al LC personalmente cuando el LC compra un producto o genera ventas minoristas. Esto también se conoce como Volumen de Calificación Personal.

**Acuerdo SmartShip** (o de envío inteligente) – significa el programa opcional de TLC que envía automáticamente el producto a los LC. SmartShip ofrece conveniencia pero no es obligatorio siempre que el LC cumpla con los requisitos y calificaciones aplicables.

**Patrocinador** – significa el LC que inscribe o patrocina un nuevo LC o cliente en TLC.

**Sitio Web Replicado de TLC** – significa la plataforma en línea que TLC proporciona para que los LC comercialicen y vendan productos de TLC.

Se provee esta traducción únicamente con fines informativos. Salvo en los casos en que las leyes aplicables dispongan algo distinto, la versión en inglés de este acuerdo es la única versión que deberá considerarse vinculante entre usted y TLC.

Sede de TLC (Headquarters o HQ)  
6094 Corporate Dr, Fair Haven, MI 48023

Información de Contacto  
Llamada Gratuita: 888-TLC-9970 (888-852-9970)  
Número Nacional: (810) 471-3812