



## **POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS**

### **ESTADOS UNIDOS**

#### **1.0 INTRODUCCIÓN**

##### **1.1 Declaración de compromiso mutuo**

Cerule, LLC (en lo sucesivo “Cerule”, “Nosotros” y/o la “Compañía”) reconoce que, con la finalidad de desarrollar una relación mutuamente remuneradora a largo plazo con los Clientes y participantes (“Propietarios de Negocio Independiente” o (IBOs)), la Compañía y los IBOs deberán respetarse y entenderse mutuamente al mismo tiempo que dirigimos nuestros esfuerzos colectivos al servicio y soporte de los clientes de Cerule.

A. En el espíritu del respeto y entendimiento mutuos, nos comprometemos a:

- I. Proporcionar servicio y comunicación rápidos, profesionales y corteses a todos los Clientes e IBOs;
- II. Proporcionar productos con la más alta calidad a precios justos y razonables;
- III. Cambiar o reembolsar el precio de compra de cualquier producto de conformidad con lo estipulado en nuestra *Política de Devoluciones*;
- IV. Entregar los pedidos con la mayor rapidez y precisión posible;
- V. Pagar comisiones exactas y a tiempo;
- VI. Acelerar la entrega de pedidos o de cheques en caso de error;
- VII. Informar sobre los nuevos productos y programas con la aportación y ayuda de los IBOs;
- VIII. Implementar cambios en el Plan de Compensación o en las Políticas y Procedimientos que afecten a los IBOs solo después de haber recibido aportaciones de los propios IBOs;
- IX. Apoyar, proteger y defender la integridad de la oportunidad Cerule;
- X. Ofrecer a los IBOs la oportunidad de crecer con la Compañía y de que dicho crecimiento se base en los principios de Liderazgo de Servicio.

B. Cerule, a su vez, espera que los IBOs:

- I. Se comporten de una forma profesional, honesta y considerada;
- II. Presenten la información del producto y de la Compañía en forma precisa;
- III. Presenten el Plan de Compensación y la Política de Devoluciones completos y de forma precisa;
- IV. Se abstenga de hacer comentarios sobre ingresos exagerados;
- V. Cumplan con sus responsabilidades de liderazgo brindando capacitación adecuada y apoyo a los Clientes e IBOs de su línea descendente;
- VI. Se abstengan por completo de reclutar en línea cruzada, de competir en forma no sana y de realizar prácticas de negocios no éticas;
- VII. Proporcionar directrices positivas y asesoría a los Clientes e IBOs de su línea descendente al mismo tiempo que tienen sumo cuidado de no interferir en las líneas

descendientes de los demás; por tanto, se exhorta a los IBOs a no proporcionar capacitación cruzada a los Clientes e IBOs de otras organizaciones sin obtener primero la autorización del IBO correspondiente.

- VIII. Apoyar, proteger y defender la integridad de la oportunidad Cerule;
- IX. Llenar con exactitud y enviar el Contrato de IBO y cualquier otro documento de apoyo que se solicite de forma oportuna.

## 1.2 Políticas y Plan de Compensación incorporados en el Contrato de IBO

- A. Cuando en estas Políticas y Procedimientos (en lo sucesivo “Políticas”), se mencione el término “Contrato”, éste en forma colectiva se referirá al Contrato de IBO de Cerule, a estas Políticas y al Plan de Compensación de la Compañía.
- B. Es responsabilidad del IBO Patrocinado proporcionar a cada solicitante, la versión más actualizada de las Políticas (disponible en [www.cerule.com](http://www.cerule.com)) y del Plan de Compensación antes de que él o ella celebre el Contrato de IBO.

## 1.3 Finalidad de estas Políticas

- A. Cerule es una compañía de ventas directas que comercializa productos a través de una red de propietarios de negocio independientes. Con la finalidad de definir la relación que existe entre los IBOs y la Compañía, así como para establecer con claridad un estándar de directrices y procedimientos para una conducta aceptable en los negocios, hemos establecido estas Políticas.
- B. Se requiere que los IBOs cumplan con lo siguiente: (i) todos los términos y condiciones estipulados en el Contrato de IBO, el cual la Compañía, a su absoluto criterio, podrá enmendar ocasionalmente; (ii) todas las leyes federales, estatales, provinciales territoriales y/o locales que regulan su negocio de Cerule y (iii) con estas Políticas.
- C. Los IBOs deben revisar cuidadosamente la información contenida en estas Políticas. En caso de que tengan preguntas relacionadas con alguna política en particular, les exhortamos a preguntar a su Patrocinador o a cualquier otro IBO de la línea ascendente. Si requiere aclaración adicional, el IBO puede comunicarse al Departamento de Servicio al Cliente de la Compañía.

## 1.4 Cambios, enmiendas y modificaciones

- A. Debido a los cambios en las leyes federales, estatales y locales, así como los cambios periódicos en el entorno del negocio, nos reservamos el derecho de modificar el Contrato y los precios de todos los Productos de la Compañía a nuestra exclusiva y absoluta discreción. ***Esta disposición NO aplica a la cláusula de arbitraje estipulada en la Sección 13, la cual solo se puede modificar mediante consentimiento mutuo.*** :



- B. Dichos cambios, enmiendas o modificaciones entrarán en vigor de inmediato contra notificación en cualquiera de los siguientes medios:
  - I. Publicación en el sitio web oficial de la compañía;
  - II. Correo electrónico; o
  - III. Por escrito a través de los boletines de la Compañía o en cualquier otro canal de comunicación de la misma.

### **1.5 Retrasos**

**La Compañía no se hace responsable por retrasos o fallas en el desempeño de sus obligaciones cuando dichas fallas o retrasos se deban a circunstancias que quedan fuera de su control razonable, esto incluye, entre otros, huelgas, dificultades laborales o en el transporte, disturbios, incendios o problemas climáticos, restricciones a una fuente de suministro, o decretos u ordenamientos gubernamentales.**

### **1.6 Fecha de entrada en vigor**

Estas Políticas entrarán en vigor el 6 de julio de 2017 y a partir de esa fecha sustituirán automáticamente a todas las Políticas y Procedimientos anteriores (las “Políticas y Procedimientos antiguos”), las cuáles, a partir de la mencionada fecha, dejarán de surtir efecto.

## **2.0 Principios básicos**

### **2.1 Convertirse en Propietario de Negocio Independiente (IBO)**

A. Para convertirse en IBO, un solicitante debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- I. Ser mayor de edad en su lugar de residencia;
- II. Residir o tener una dirección válida en los Estados Unidos o en cualquier territorio aprobado por la Compañía
- III. Contar con un Registro Fiscal (Número de Seguro Social Registro Federal de Contribuyentes, etc.) y
- IV. Entregar un Contrato de IBO completo y debidamente firmado.

Favor de tomar en cuenta que la Compañía o permitirá que los empleados de Cerule, sus cónyuges o cualquier otro miembro de la familia que viva en la misma casa del empleado, se inscriban como IBOs de Cerule.

### **2.2 Registro de un IBO**

- A. Un prospecto de IBO puede inscribirse por sí mismo en el sitio web de los Patrocinadores. En este caso, en lugar de enviar físicamente el Contrato de IBO, la Compañía permitirá que el IBO se inscriba en el sitio web y aceptará la firma electrónica en el Contrato de IBO. Esta firma electrónica representa la aceptación por parte del IBO de todos los términos y condiciones del Contrato de IBO. Favor de tomar en cuenta que una firma electrónica constituye un contrato legalmente vinculante entre el IBO y la Compañía.
- B. Cerule se reserva el derecho de requerir documentación firmada de cualquier cuenta independientemente de su origen.
- C. Si se requiere, la Compañía deberá recibir el Contrato de IBO firmado dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores a la inscripción.
- D. Los documentos firmados, incluyendo, sin que sea limitativo, el Contrato de IBO, se consideran contratos legalmente vinculantes que no se pueden alterar, modificar ni cambiar de forma alguna una vez que han sido firmados. La información falsa o engañosa, la falsificación de firmas o la alteración de cualquier documento, incluyendo los formularios de registro en el negocio, que se hicieren después de que el documento ha sido firmado, pueden estar sujetos a sanciones, hasta e incluyendo la terminación involuntaria del negocio de IBO.

### **2.3 Derechos otorgados**

- A. Con base en los términos y condiciones provistos en el Contrato de IBO y en estas Políticas, Cerule por el presente le otorga el derecho de:
  - I. Comprar, promover y vender los productos de Cerule; y
  - II. Patrocinar a nuevos IBOs y Clientes en los Estados Unidos y/o en cualquier otro país en el cual Cerule se haya establecido después de la fecha de entrada en vigor de estas Políticas.

### **2.4 Números de Identificación**

- A. Se requiere que cada IBO proporcione su Contrato de IBO, su número de Seguridad Social, o un Registro Federal de Contribuyentes, si el IBO reside en los Estados Unidos o en cualquiera de su Territorios. La Compañía se reserva el derecho de retener pagos de comisiones de cualquier IBO que no proporcione dicha información o que entregue información falsa.
- B. Al momento de la inscripción, la Compañía proporcionará al IBO un Número de Identificación de Cerule ("ID") para fines de los negocios que el IBO realice con la Compañía. Este número se usará para colocar los pedidos, estructurar organizaciones y rastrear bonos y comisiones. La Compañía usará este número en todas las transacciones internas que haga con el IBO. Si la Compañía descubre que el IBO entregó un Número de Seguro Social o un Registro Federal de Contribuyentes incorrecto, podrá imponer multas, sanciones o medidas disciplinarias, incluyendo la posible terminación del negocio.

## 2.5 Renovaciones y expiración de un Contrato de IBO

- A. Si debido a la falta de pago de la cuota anual de renovación de \$25, un IBO permite que su Contrato de IBO expire, dicho IBO perderá todos los derechos de su línea descendente a menos que reactive el Contrato dentro de los sesenta (60) días posteriores a la expiración.
- B. Si alguien que haya sido IBO reactiva su Contrato dentro del plazo de 60 días, dicho IBO recuperará el rango y la posición que tenía inmediatamente antes de la expiración del Contrato de IBO; sin embargo, el pago del nivel del IBO no se recuperará a menos que él o ella califique para ese nivel de pago en el nuevo mes. El IBO no puede recibir comisiones por el periodo durante el cual el negocio expiró.
- C. Cualquier IBO cuyo Contrato terminó o expiró y ha dejado transcurrir el periodo de gracia de 60 días, no podrá volver a aplicar para un negocio de Cerule durante los seis (6) meses posteriores a la expiración del Contrato de IBO.
- D. La línea descendente de un IBO cuyo contrato expiró pasará al inmediato IBO de la línea descendente que esté activo.

## 2.6 Entidades de negocios

- A. Una corporación, sociedad, LLC o fideicomiso (en forma colectiva la “Entidad de Negocio”) puede aplicar para ser un IBO de Cerule. Un IBO que sea una Entidad de Negocios tendrá el estatus de *temporal* hasta que la Compañía reciba toda la documentación correspondiente. La Entidad de Negocio deberá enviar uno de los siguientes documentos: Acta Constitutiva, Estatutos de la Organización, Contrato de Sociedad o documentos del Fideicomiso. Deberemos recibir estos documentos dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha de la firma del Contrato de IBO.
- B. Un IBO puede cambiar su estatus de individual a sociedad, LLC, corporación, fideicomiso o de algún tipo de entidad de negocios a otro estando con el mismo Patrocinador.

## 2.7 Relación de Negocio Independiente; Indemnización por Acciones

- A. Como IBO, es un contratista independiente y no un comprador de una franquicia u oportunidad de negocio, por tanto, el éxito de cada IBO depende directamente de sus propios esfuerzos independientes.
- B. El Contrato entre Cerule y sus IBOs no crean una relación de empleador/empleado, ni de agencia, sociedad ni empresa conjunta entre ambos.
- C. Bajo ninguna circunstancia, deberá tratarse a un IBO como empleado de Cerule, sin limitación, para fines federales, estatales, provinciales o fiscales. Todos los IBOs tienen la responsabilidad

de pagar los impuestos estatales, federales y provinciales aplicables. Cualquier otra compensación que los IBOs reciban de la Compañía se regirán por las leyes fiscales aplicables de los Estados Unidos (o las leyes fiscales de cualquier otra jurisdicción aplicable). El IBO no tiene autoridad expresa ni implícita para obligar a la Compañía ni a hacer compromisos en nombre de la misma. Cada IBO, ya sea actuando como administrador de una Entidad de Negocio o como individuo, deberá establecer sus propias metas, horarios y métodos de operación y venta, siempre y cuando, él o ella cumpla con los términos del Contrato de IBO, con estas Políticas y todas las leyes estatales y federales aplicables (así como las leyes de otra jurisdicción aplicable).

- D. Como IBO, usted es completamente responsable de las comunicaciones verbales o escritas que haga con relación a los productos de Cerule y al Plan de Compensación que no estén contenidos expresamente en los materiales oficiales de la Compañía. Los IBOs deberán indemnizar y mantener a la Compañía, a sus directores, ejecutivos, empleados, proveedores de productos y agentes de y contra toda responsabilidad incluyendo juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogado y costos legales en los que la Compañía incurra como resultado de declaraciones o acciones no autorizadas del IBO. **Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Contrato de IBO DE Cerule.**

## 2.8 Seguro

La Compañía exhorta a los IBOs de contratar una cobertura de seguro para su negocio. La póliza de seguro de la casa del propietario no cubre los daños relacionados con el negocio, no el robo o daño del inventario o del equipo de negocios. Los IBOs necesitan comunicarse con su agente de seguros para garantizar la protección de la propiedad de su negocio. En la mayoría de los casos, esto se puede lograr con un endoso "Incluye Negocio" a la póliza vigente de la casa.

## 2.9 Errores o preguntas

Si tiene alguna pregunta, o considera que se ha cometido algún error relacionado con las comisiones, bonos, informes de negocios o cargos, deberá notificar por escrito a la Compañía durante los treinta (30) días posteriores a la fecha del error o incidente en cuestión. Usted acepta que se renuncia a reclamar dichos errores, omisiones o problemas que no se reporten dentro de este plazo de 30 días

## 3.0 RESPONSABILIDADES DE LOS IBOs

### 3.1 Direcciones correctas

- A. Antes de enviar cualquier pedido, el IBO deberá asegurarse que la Compañía tiene la dirección de embarque correcta.
- B. Un IBO deberá esperar hasta treinta (30) días después de la notificación de algún cambio de domicilio que haya recibido Cerule, para que se procese dicho cambio.



- C. La Compañía se reserva el derecho de cargar una cuota de \$20 por cada embarque que se regrese debido a que el IBO o el Cliente proporcionó una dirección incorrecta.

### **3.2 Obligaciones de desarrollo continuo**

- A. Un IBO que inscribe con éxito a otros IBOs, deberá proporcionar una asistencia de buena fe y capacitación para asegurar que su línea descendente opere adecuadamente para su negocio. Patrocinar a otros IBOs significa tener contacto y comunicación continuos con las organizaciones de su línea descendente. Entre los ejemplos de comunicación se encuentran los boletines, correspondencia por escrito, llamadas telefónicas, contactos, llamadas en equipo, correo de voz, correo electrónico, juntas personales, acompañamiento a los IBOs de su línea descendente a juntas relacionadas con el negocio de Cerule, sesiones de capacitación y otras funciones aplicables. Un IBO exitoso también motiva y capacita a los nuevos IBOs sobre el producto, las técnicas efectivas de ventas, el Plan de Compensación de la Compañía y el cumplimiento y comprensión general con las Políticas y Procedimientos de la Compañía. Un IBO que patrocina debe supervisar las organizaciones de su línea descendente para asegurar que los IBOs no hagan declaraciones inadecuadas del producto o del negocio, ni se comporten de manera inapropiada o ilegal. Si se le requiere, un IBO deberá estar en posibilidades de proporcionar a la Compañía evidencia documentada de que está cumpliendo en forma continua con sus responsabilidades como Patrocinador.
- C. La comercialización y venta de los productos Cerule son actividades obligatorias para los IBOs. Este principio debe enfatizarse en todas las presentaciones a propietarios de negocio potenciales.
- D. Independientemente del nivel de sus logros, un IBO exitoso, continua y personalmente promocionará y venderá mediante la adquisición y retención de clientes, dando servicio a los clientes existentes y sobre todo a través de ventas a los Clientes Minoristas y Preferentes.
- E. Uso de auxiliares de ventas. Para promover tanto los productos como la oportunidad Cerule, los IBOs deberán usar todos los materiales de ayuda y soporte de ventas producidos por la Compañía. Si los IBOs desarrollan sus propios materiales promocionales y de ventas que incluyan publicidad en Internet, no obstante, las buenas intenciones, estos materiales pueden infringir involuntariamente varios estatutos y regulaciones relacionados con el negocio de Cerule. Estas violaciones, aunque pueden ser relativamente pocas en cantidad, pueden dañar la oportunidad Cerule para todos los IBOs; por tanto, los IBOs deberán enviar a la Compañía todos los auxiliares de ventas, materiales promocionales, publicidad, sitios web y otra literatura para que sean aprobados antes de usarlos. La solicitud se considerará rechazada a menos que el IBO reciba aprobación por escrito de la Compañía para usar esos materiales. Todos los IBOs deberán salvaguardar y promover la buena reputación de la Compañía y de sus productos. La comercialización y promoción de la Compañía, de la oportunidad de la Compañía, de su Plan de



Compensación y de los productos de Cerule deben ser consistentes con el interés público, y debe evitarse toda conducta o práctica descortés, engañosa, falsa, no ética o inmoral.

### 3.3 Crítica constructiva; Ética

- A. Debido a que el deseo y objetivo de la Compañía es proporcionar a los Propietarios de Negocio Independiente los mejores productos, el mejor Plan de Compensación de la industria del mercadeo de redes, Cerule valora la crítica constructiva; por tanto, la Compañía exhorta el envío de comentarios por escrito. Estos comentarios deberán enviarse al Departamento de Cumplimiento de la Compañía. .
- B. Los comentarios despectivos y/o negativos sobre Cerule, sus productos o su Plan de Compensación, o cualquier comportamiento perjudicial en las juntas o eventos de la Compañía, solo servirán para menguar el entusiasmo de otros IBOs de Cerule. Los IBOs nunca deberán menospreciar a la Compañía, a otros IBOs a los productos, al Plan de Compensación, ni a los directivos, ejecutivos, empleados, proveedores de productos o agentes de la Compañía. Dicha conducta representa una violación material a estas Políticas y es muy posible que esté sujeta a sanciones que la Compañía considere adecuadas.
- C. **Como IBO, usted acepta es siguiente código de ética:**
  - I. Seré honesto y justo en todas mis negociaciones como IBO de la Compañía.
  - II. Respetaré el tiempo y la privacidad de los IBOs y clientes potenciales que contacte. Seré cortés y respetuoso con cualquier persona con la que me relacione en el curso de mi negocio.
  - III. Llevaré a cabo mis actividades profesionales de tal manera que enalteceré tanto mi reputación como la de la Compañía.
  - IV. Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como reclutador, incluyendo capacitación y apoyo a los IBOs de mi organización de ventas.
  - V. No me involucraré en prácticas engañosas ni ilegales, ni en prácticas prohibidas en el Contrato de IBO o en estas Políticas.
  - VI. No haré diagnósticos ni enunciados terapéuticos ni curativos sobre los productos de la Compañía. Me abstendré de comentar cuestiones que no estén incluidas en la literatura oficial de la Compañía. Diré solo que “cada cuerpo es único y responde de forma única a los diferentes productos”, recordando que incluso mi experiencia personal con el producto se puede interpretar como una “extensión de lo que dicen las etiquetas” si la utilizo como parte de mi técnica de ventas.
  - VII. No haré declaraciones sobre ingresos relacionadas con el Plan de Compensación de la Compañía, recordando que es posible que las proyecciones ideales del Plan de Compensación de la Compañía no se cumplen para todos, por tanto, es imposible predecir ingresos. Es más, el éxito de los IBOs depende de muchas variables, como la cantidad de tiempo que le dediquen a su negocio y el grado de capacidad organizacional.
  - VIII. Entiendo y estoy de acuerdo en que soy el único responsable de todas las obligaciones financieras y/o legales en las que incurra en el transcurso de mi negocio como IBO de Cerule, incluyendo impuestos como auto-empleado, impuestos sobre la renta, sobre ventas, pagos de licencias y cuotas personales relacionadas.



- IX. Al trabajar con mis clientes minoristas, honraré siempre el compromiso de 100% satisfacción de la Compañía, la garantía de devolución del dinero en treinta (30) días.
  - X. Competiré en forma agresiva, pero con justicia y respetaré a los profesionales de las otras compañías de mercadeo de redes. No solicitaré distribuidores de otras compañías de mercadeo de redes. No usaré materiales de ventas ni asociaciones profesionales que sean propiedad de otras compañías. La Compañía busca promover la reputación de todas las compañías de mercadeo de redes reconocidas que se esfuerzan por la causa de la independencia personal de sus distribuidores.
- D. Tomaremos las medidas necesarias contra cualquier IBO que, a discreción de la Compañía, se haya comportado de manera despectiva, perjudicial o nociva para la Compañía o para otros IBOs de Cerule.

### **3.4 Reporte de violaciones a la política**

- A. Un IBO que observe alguna violación a la política por parte de otro IBO deberá enviar una carta firmada (no se aceptan correos electrónicos) sobre dicha violación directamente a las oficinas corporativas de la Compañía. Dicha carta deberá describir los detalles del incidente de la siguiente manera
  - I. La naturaleza de la violación;
  - II. Hechos específicos para apoyar el alegato;
  - III. Fechas;
  - IV. Número de ocurrencias;
  - V. Personas involucradas; y
  - VI. Documentación de apoyo
  
- C. Una vez que el asunto se haya presentado ante la Compañía, el Departamento de Cumplimiento investigará el incidente a fondo y, si fuese necesario, la Compañía tomaría las acciones necesarias.
  
- D. Esta sección se refiere al informe general sobre violaciones a la política que hayan observado otros IBOs relacionadas con el esfuerzo mutuo para apoyar, proteger y defender la integridad del negocio y de la oportunidad que ofrece Cerule. Si un IBO tiene una queja o reclamo contra otro IBO que se relacione directamente con su negocio de Cerule, debe adherirse en forma estricta a los procedimientos estipulados en el presente.

### **3.5 Patrocinio**

- A. El Patrocinador es la persona que presenta un Cliente o un IBO a Cerule, le ayuda a terminar su reclutamiento y apoya y capacita a línea descendente.
  
- B. La Compañía reconoce como el Patrocinador a la(s) persona(s) cuyo(s) nombre(s) aparezcan en el primer:



- I. Contrato de IBO firmado físicamente en el archivo
  - II. Contrato de IBO con firma electrónica en el sitio web de la Compañía o en el sitio web replicado de un IBO.
- B. Un Contrato de IBO que contiene anotaciones como “por teléfono” o las firmas de otros individuos (por ejemplo, patrocinadores, cónyuges, familiares o amigos) no se considera válido y no será aceptado por la Compañía.
- C. Cerule reconoce que cada nuevo prospecto tiene el derecho de elegir en última instancia a su propio patrocinador, pero la Compañía no permitirá que ningún IBO se involucre en actividades de patrocinio no éticas.
- D. Todos los IBOs activos que estén en buenos términos tienen el derecho de patrocinar y de inscribir a otros en Cerule. Al involucrarse en actividades de patrocinio, no es raro *encontrar* situaciones en las cuales más de un IBO se acercan al mismo prospecto. Es una cortesía aceptada que el nuevo prospecto será patrocinado por el IBO que hizo primero una presentación integral de los productos y de la oportunidad Cerule.
- E. Un *Prospecto Protegido* es el invitado de un IBO o de un Cliente que asistió a un evento o a una llamada en conferencia de Cerule. Durante los siguientes sesenta (60) días posteriores al evento, ningún otro IBO de Cerule que haya asistido al mismo evento, se comunicará o patrocinará a ningún Prospecto Protegido. Un evento de Cerule se define como:
- I. Cualquier sesión de capacitación de la Compañía;
  - II. Llamada en conferencia;
  - III. Junta social; o
  - IV. Una presentación, incluyendo entre otras, juntas en casa, ya sea patrocinadas por la Compañía, por un IBO, un cliente o una agente o agencia designados por la Compañía.

### 3.6 Suscripción cruzada

- A. “Suscripción cruzada” se define como enrolar a un individuo o entidad que ya ha firmado un Contrato de IBO con Cerule. No se permite hacer o intentar hacer patrocinio cruzado. Si la Compañía comprueba que se está realizando, aplicará sanciones, incluyendo la terminación de la posición del IBO.
- B. Usar el nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, DBAs, alias, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para burlar esta política o cualquier otra disposición del Contrato está estrictamente prohibido.
- C. Esta política no prohíbe transferir el negocio de un IBO de Cerule de conformidad con la política de ventas o transferencia estipulada en la Sección 11 de la misma.



### **3.7 Adherencia al Plan de Compensación de Cerule**

- A. Un IBO debe adherirse a los términos del Plan de Compensación de la Compañía provistos en estas Políticas y que se definen con más detalle en la literatura oficial de la Compañía. Se prohíbe estrictamente desviarse del Plan de Compensación.
- B. Un IBO no debe ofrecer la oportunidad Cerule a través de, o en combinación con cualquier otro sistema, programa, método de mercadeo diferente al que específicamente se estipula en la literatura oficial de la Compañía.
- C. Un IBO no solicitará ni exhortará a un prospecto de Cliente o IBO a participar en Cerule de una manera diferente al Plan de Compensación o a lo indicado en la literatura oficial de la Compañía.
- D. Un IBO no solicitará ni exhortará a un prospecto de Cliente o de IBO a hacer compras de o pagos a cualquier individuo o entidad como condición para participar en el Plan de Compensación de la Compañía, que no sean las compras o pagos requeridos para construir de negocio de forma normal. Con excepción de los costos iniciales de arranque, la Compañía no requiere que un IBO compre inventario para convertirse en IBO o para mantener su negocio.

### **3.8 Sujetarse a las leyes y ordenamientos**

- A. Muchas ciudades y países cuentan con leyes que regulan negocios que se manejan desde casa. En la mayoría de los casos estos ordenamientos no aplican a los IBOs debido a la naturaleza del negocio; sin embargo, los IBOs deben revisar las leyes de su localidad y sujetarse a las mismas.
- B. Al manejar su negocio un IBO debe cumplir con todas las leyes y regulaciones estatales, provinciales y locales.

### **3.9 Cumplimiento con las leyes sobre el impuesto sobre la renta aplicable**

- A. Cerule automáticamente proporcionará un formulario de la Miscelánea 1099 relativo al Impuesto sobre la Renta (compensación de un no empleado) a cada IBO cuyas ganancias anuales sean iguales o excedan los \$600, que hayan comprado más de \$5,000 en productos de Cerule para su reventa o que hayan recibido viajes, premios o reconocimientos con un valor de \$600 o más. Si las ganancias o compras fuesen menores a lo previamente mencionado, los formularios del ISR se enviarán solo a solicitud del IBO y la Compañía aplicará un cargo de \$20.
- B. Un IBO acepta toda la responsabilidad y está de acuerdo en pagar todos los impuestos federales, estatales y locales (o los impuestos de otra jurisdicción aplicable) sobre cualquier ingreso que haya obtenido como IBO y además acepta indemnizar a la Compañía en caso de no cumplir con el pago de dichos impuestos a su vencimiento.



- C. Si el negocio de un IBO está exento de impuestos, deberá proporcionar por escrito a la Compañía el número de Identificación Fiscal federal.
- D. Exhortamos a los IBOs a consultar con su asesor fiscal información adicional relacionada con su negocio.

### **3.10 Un Negocio Cerule por IBO**

- A. Un IBO puede operar o tener interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fiduciario o beneficiario en solo un (1) negocio de Cerule. No se autoriza a ninguna persona a tener, operar o recibir compensación por más de un negocio de Cerule. Los individuos de una sola unidad familiar pueden entrar en o tener intereses en sus propios negocios independientes de Cerule, pero solo si cada posición familiar subsecuente se coloca en la línea frontal de la primera familia en enrolarse. Se entiende por “entidad familiar” los cónyuges y los hijos dependientes que vivan o lleven a cabo negocios en la misma dirección.

### **3.11 Acciones de los miembros de un hogar o de Partes Afiliadas**

Si algún miembro que vive en la misma casa de un IBO se involucra en una actividad que, si fuese desempeñada por el propio IBO constituyera una violación a este Contrato, dicha actividad se considerará violación por parte del IBO y la Compañía podría tomar las medidas disciplinarias aplicables de conformidad con estas Políticas. En forma similar, si un individuo que de alguna forma está asociado con una corporación, sociedad, LLC, fideicomiso u otra entidad (en forma colectiva la “Entidad de Negocios”), viola el Contrato, dicha(s) acción(es) se considerará(n) como violaciones por parte de la Entidad de Negocios y la Compañía tomará las medidas disciplinarias correspondientes contra dicha Entidad de Negocios. De igual forma, si un IBO se enrolla en la oportunidad Cerule como Entidad de Negocios, dicha parte afiliada de la Entidad de Negocios deberá obligarse tanto individual como personalmente y deberá cumplir con los términos y condiciones del Contrato de IBO.

### **3.12 Participación de otras compañías**

- A. Un IBO puede participar en otros negocios de ventas directas, multinivel, mercadeo de redes o negocios que se relacionen con la comercialización u oportunidades de comercialización; sin embargo, durante la vigencia de este Contrato y durante un (1) año posterior, no podrá reclutar ninguno de los Clientes o IBOs de la Compañía para inscribirlo en otro negocio de ventas directas o mercadeo de redes, a menos que patrocine personalmente a dicho Cliente o IBO.
- B. El término “reclutar” significa solicitar o intentar solicitar, inscribir, exhortar o hacer un esfuerzo por influir de alguna otra forma (ya sea directamente o a través de un tercero) en otro Cliente o



IBO para inscribirlo o hacerlo participar en ventas directas o en una oportunidad de mercadeo de redes. Este comportamiento representa reclutamiento incluso si el IBO actúa en respuesta a una inquietud de otro Cliente o IBO.

- C. Durante la vigencia de este Contrato y por un periodo de seis (6) meses posteriores, ningún IBO de Cerule podrá vender o hacer que otros vendan, productos o servicios de la competencia, incluyendo, entre otros, materiales de capacitación, a Clientes o IBOs de la Compañía. Cualquier producto de la misma categoría de los productos de Cerule se considera competencia (por ejemplo, cualquier producto que compita, independientemente de las diferencias en costo y calidad. Esta disposición no aplica en los casos en los que los servicios profesionales son la principal fuente de ingresos y las ventas de productos son un aspecto secundario (por ejemplo, cuando se trata de consultorios médicos, clínicas, clubes de salud, spas y estéticas),
- D. Sin embargo, usted puede vender productos que no representen competencia para los IBOs y los Clientes de Cerule que usted patrocine personalmente.
- E. Con la finalidad de evitar confusiones y malos entendidos y que posibles Clientes o IBOs creen que existe una relación entre productos de Cerule y productos que no son de Cerule, como IBO no puede exhibir o juntar productos de Cerule en su literatura de mercadeo, en un sitio web o en juntas de ventas, con productos de otras Compañías.
- F. Como IBO, no puede ofrecer una oportunidad que no sea de Cerule ni productos de otras compañías, en las juntas, seminarios o convenciones de Cerule, o inmediatamente después de un evento de Cerule.
- G. Una violación a cualquiera de las disposiciones de esta sección constituirá una interferencia contractual irrazonable e injustificable entre las Compañía y sus IBOs y podría causar un daño irreparable al negocio de Cerule. En dicho caso, a nuestro exclusivo criterio, podríamos imponer la sanción que consideremos apropiada y necesaria contra el IBO infractor, incluyendo, entre otras, la terminación del contrato o desagravio por mandato judicial sin necesidad de requerir una fianza.

### 3.13 **Presentación de la Oportunidad Cerule.**

- A. Al presentar la oportunidad Cerule a Clientes o IBOs potenciales, se requiere que cumpla con las siguientes disposiciones:
  - 1. No debe hacer declaraciones imprecisas ni omitir hechos materiales significativos sobre el Plan de Compensación
  - 2. Debe dejar claro que el Plan de Compensación se basa en las ventas de productos de Cerule para usuarios finales y a través del patrocinio de otros IBOs.

3. Debe dejar claro que el éxito se puede lograr solo a través de los esfuerzos independientes sustanciales, el trabajo duro y la dedicación.
  4. Cuando presenta o analiza la oportunidad Cerule o el Plan de Compensación con clientes o IBOs potenciales, no debe hacer proyecciones, declaraciones o garantías no autorizadas de ingresos.
  5. No debe hacer declaraciones relacionadas con alguno de los productos de la Compañía, excepto aquellas que contiene la literatura oficial.
  6. No debe usar el material oficial de la Compañía para promover la oportunidad de negocio de Cerule en cualquier país en el cual no tengamos presencia.
- B.** En un esfuerzo por llevar a cabo las mejores prácticas de negocio, hemos desarrollado Declaraciones de divulgación de ingresos (IDS por sus siglas en inglés). Los IDS de Cerule están diseñados para transmitir información confiable, oportuna e integral relacionada con el ingreso que los IBOs pueden obtener. Con la finalidad de cumplir con este objetivo, se presenta un acopia de los IDS a todos los IBOs potenciales.

Una copia de los IBOs debe entregarse a un IBO potencial siempre que se presente o discuta el Plan de Compensación, o se hace alguna declaración de cualquier tipo de ingreso o ganancia.

Los términos “declaración de ingreso” y/o “declaraciones de ganancias” (en forma colectiva “declaraciones de ingresos” son, entre otros, (i) declaraciones de ingresos promedio; (2) declaraciones de ingresos no promedio; (3) proyecciones de rangos de ganancias; (4) testimonios de ingresos; (5) hablar sobre estilo de vida y (6) declaraciones hipotéticas. Ejemplos de “declaraciones de ingresos promedio y no promedio” son “nuestro IBO número uno ganó más de un millón dólares el año pasado; o “nuestros IBOs de rango promedio ganan cinco mil al mes”. Un ejemplo de “declaración de rangos de ganancias” es “el ingreso mensual de nuestros IBOs en el rango más alto es diez mil dólares al mes en el nivel bajo y treinta mil dólares al mes en el nivel alto”.

### 3.14 **Los requerimientos de ventas están regulados por el Plan de Compensación**

- A.** El Plan de Pagos de Cerule se basa en la venta de los productos Cerule a consumidores finales. Los IBOs deben cumplir con los requerimientos de ventas al menudeo personales y de su línea descendente (así como cumplir con otras responsabilidades estipuladas en los materiales de la Compañía y en el Plan de Compensación) para calificar para recibir bonos, comisiones y avanzar a los niveles más altos.
- B.** Los IBOs deben satisfacer los requerimientos del Volumen Personal (“PV”) y el volumen de Grupo (“GV”) para cumplir con los requisitos del rango específico (según lo estipula el Plan de



Compensación de la Compañía). PV incluye compras personales del IBO y las compras de los Clientes Minoristas/Preferentes que haya enrolado personalmente. GV incluye los PV totales de todos los IBO de la Organización de Mercadeo además de los PV del IBO.

- C. Los IBOs deben proporcionar a los Clientes Minoristas un recibo oficial de ventas de Cerule al momento de la venta. Estos recibos estipulan los derechos de protección del consumidor de conformidad con la ley aplicable. Los IBOs deben conservar todos los recibos de ventas minoristas por un periodo de cuatro (4) años y entregarlos a Cerule a solicitud de ésta. Cerule mantendrá registros que documenten las compras de los Clientes Minoristas Directos del IBO. Los IBOs deben asegurarse de que cada recibo de ventas incluya la siguiente información: (1) la fecha de la transacción; (2) la fecha (no anterior al tercer (3er) día hábil posterior a la fecha de la transacción) en la cual el comprador podría notificar la cancelación y (3) nombre y dirección del IBO que vendió.

Recuerde que los clientes deben recibir dos copias del recibo de ventas, además, el IBO deberá informarle en forma verbal sus derechos de cancelación.

## 4.0 COLOCACIÓN DE PEDIDOS

### 4.1 Políticas generales para colocar pedidos

- A. El “Bono por compra” está absolutamente prohibido. El Bono por Compra incluye: (a) enrolar individuos o Entidades de Negocios sin que se les haya informado y/o sin que hayan ejecutado un Contrato de IBO; (b) el enrolamiento fraudulento de un individuo o entidad como Cliente o IBO; (c) el enrolamiento o intentar enrolar como Clientes o IBOs a individuos o Entidades que no existen (“fantasmas”); (d) la compra de productos de Cerule en nombre de otro Cliente o IBO o con el ID de otro Cliente o IBO para calificar para comisiones o bonos; (e) la compra de cantidades excesivas de productos que no es posible vender o consumir razonablemente y/o (f) cualquier otro mecanismo o artificio para avanzar de rango, calificar para recibir incentivos, premios o bonos que no estén motivado por las compras de buena fe por parte de usuarios finales.

Un IBO no deberá usar la tarjeta de crédito o débito ni la cuenta de cheques de otro Cliente o IBO para enrolar en Cerule o para comprar productos de la Compañía sin la autorización *expresa y por escrito* del titular de la cuenta. El IBO deberá conservar dicha documentación en forma *indefinida* ya que la Compañía podría requerirla como referencia.

- B. En el caso de pedidos con pagos incorrectos o no válidos, Cerule hará lo posible por comunicarse con el IBO por teléfono, correo o correo electrónico para recibir otra forma de pago. Si, una vez transcurridos diez (10) días hábiles no logra comunicarse con el IBO, se cancelará el pedido.
- C. Si un IBO desea mover el pedido a otra posición de IBO, él o ella deberá contar con la autorización previa de todas las partes involucradas. En caso de ocurrencia de dicho evento, la Compañía cargará al IBO una cuota de procesamiento de \$20.



- D. Los precios están sujetos a cambio sin previo aviso.
- E. Un Cliente o IBO que reciba un pedido dañado o incorrecto, deberá notificarlo a la Compañía dentro de los treinta (30) días calendario posteriores a la recepción del pedido y seguir los procedimientos que se estipulan en el presente.

#### **4.2 Fondos insuficientes**

- A. Todos los cheques que sean devueltos por fondos insuficientes se reenviarán para su pago. Se cargará una cuota de \$35 a la cuenta del Cliente o IBO cuyo cheque fue devuelto.
- B. La Compañía descontará de los cheques por bonos o comisiones futuras, todo saldo que adeude alguno de los Clientes o IBOs de su línea descendente que hayan entregado cheques NSF (fondos insuficientes), que adeuden cuotas por cheques devueltos o cuotas por fondos insuficientes (ACH).
- C. Todas las transacciones que involucren cheques devueltos o fondos insuficientes a través de ACH o tarjeta de crédito y que no sean resueltos por el IBO en forma oportuna, se considerarán motivos para la aplicación de sanciones disciplinarias.
- D. Si el cargo automático a una tarjeta de crédito o de debito se rechaza por primera vez, el Cliente o IBO deberá comunicarse para ofrecer una forma de pago alternativa. Si el pago se declina por segunda vez, se considerará que el Cliente o el IBO no es elegible para continuar comprando productos de Cerule.

#### **4.3 Obligación de pagar impuestos**

- A. Usted debe cumplir con todas las leyes fiscales estatales y locales (así como con el pago de impuestos de otra jurisdicción aplicable) y con las regulaciones que rigen la venta de los productos de Cerule.
- B. Nosotros cobraremos y remitiremos los impuestos sobre ventas en los pedidos de los IBOs a menos que el IBO nos entregue el formulario Certificado de Impuestos por Reventa. Cuando los pedidos se colocan con la Compañía, los impuestos sobre ventas se pagan con base en el precio minorista sugerido. Remitiremos el impuesto sobre ventas a la jurisdicción local o estatal aplicable (así como a cualquier otra jurisdicción). Usted podrá recuperar el impuesto sobre ventas cuando haga una venta. Usted es responsable del pago de cualquier impuesto adicional aplicable a productos que se vendan a un precio superior.
- C. Cerule exhorta a cada IBO a consultar a su asesor fiscal sobre información adicional relativa a su negocio.

#### **5.0 PAGO DE COMISIONES Y BONOS**



### **5.1 Calificaciones para recibir bonos y comisiones**

- A. Un IBO debe estar activo y cumplir con el Contrato de IBO y con estas Políticas para calificar para bonos y comisiones. Siempre y cuando un IBO cumpla con los términos de este Contrato y con estas Políticas, la Compañía está de acuerdo en pagarle las comisiones de conformidad con el Plan de Compensación.
- B. No le emitiremos pago alguno si no recibimos físicamente un Contrato de IBO completo y firmado o un Contrato de IBO con firma electrónica.
- C. La Compañía se reserva el derecho de posponer los pagos de bonos y comisiones hasta que el monto acumulado exceda la cantidad de \$15. Los montos no pagados se incluirán en el siguiente pago de comisiones. Favor de tomar nota que las cuotas de procesamiento varían con base a las opciones de pago, por tanto, tomaremos estas cuotas en cuenta cuando calculemos los pagos de comisiones y bonos.

### **5.2 Cómputo de las comisiones y discrepancias.**

- A. Debe revisar su estado de cuenta mensual y los reportes de pagos y comisiones tan pronto los reciba e informar sobre cualquier discrepancia dentro de los treinta (30) días posteriores a su recepción. Al final de este “periodo de gracia” de treinta días, la Compañía considerará que no se solicitará un nuevo cálculo de comisiones.
- B. Debe revisar el Plan de Compensación de la Compañía si necesita información adicional relacionada con el pago de comisiones.

### **5.3 Ajustes a los bonos y comisiones por productos devueltos**

- A. Debido a que un IBO solo recibe bonos y comisiones con base en las ventas reales de productos a usuarios finales, la devolución de productos por parte de dichos usuarios finales resulta en la deducción de los bonos y comisiones atribuibles al IBO que recibió dichos bonos y comisiones en primer lugar. Las deducciones se realizarán en el mes en el cual se haga el reembolso y continuarán en cada periodo de pago hasta que se recuperen dichos bonos y/o comisiones.
- B. En caso de que un IBO termine su posición como tal y la Compañía no haya recuperado en su totalidad los montos de los bonos y comisiones atribuibles a los productos o servicios devueltos, el saldo restante se puede aplicar contra otros montos que la Compañía adeude a quien fue un IBO.

### **6.0 SATISFACCIÓN GARANTIZADA Y REGRESO DE AUXILIARES DE VENTAS**

Cerule ofrece una garantía de devolución del cien por ciento (100%) del dinero en treinta (30) días a todos los Clientes y IBOs. Si un Cliente que adquirió un producto o servicio no está satisfecho con el mismo, podrá solicitar un reembolso a su IBO.

### **6.1 Devoluciones por terminación**

- A. Un IBO que termina su relación de negocio con la Compañía tiene el derecho de regresar, para que se le compre de acuerdo a las condiciones comerciales razonables, su inventario actual comercializable en buenas condiciones de venta, incluyendo los materiales promocionales producidos por la Compañía, los auxiliares de ventas y los kits que tenga en su poder el IBO y que haya comprado para revenderlos antes de la fecha de su terminación. Para los fines del presente, “condiciones comerciales razonables” se refiere a la “recompra de inventario comercializable dentro de los doce (12) meses posteriores a la fecha en la que el IBO los compró y a no menos del 90% del costo neto original del IBO menos compensaciones y cargos legales correspondientes, si los hubiere. Además, para los fines de esta disposición, Buenas Condiciones de Venta se define de conformidad con la Sección 15. No se harán reembolsos a menos que el IBO haya cumplido estrictamente con los procedimientos mencionados en el presente:
- I. Una solicitud de devolución por escrito indicando la razón de la terminación, la razón de la devolución del producto y/o de los materiales de ventas, acompañados del comprobante original de pago y de una copia del formato de Orden de Compra o de la lista de empaque. El producto que se regrese sin autorización previa se devolverá al IBO;
  - II. La Compañía proporcionará al IBO un número de autorización de devolución y le dará instrucciones sobre a dónde enviar el producto para verificación de inventario. Contra la recepción e inspección de la devolución, la Compañía procesará el reembolso correspondiente del pago; y
  - III. El IBO pagará el costo de flete de la devolución.
  - IV. Todas las comisiones, pagos por las ventas de la línea descendente y los bonos que se pagaron al IBO que terminó su relación, deberán pagarse a la Compañía como resultado de la devolución de cualquier producto. La Compañía puede deducir dichos montos de las comisiones u otras cantidades que se adeudaren al IBO. Todas las comisiones, pagos por ventas de la línea descendente y/o los bonos pagados a la línea ascendente de IBO sobre un producto que se ha devuelto, los pagará la línea ascendente a la Compañía.

## 6.2 Proceso de devolución

- A. Todas las devoluciones, ya sean del IBO o del Cliente, deben hacerse de la siguiente forma:
- 1. Obtener un número de Autorización de Mercancía devuelta (“RMA”) de Cerule,
  - 2. Enviar los productos a la dirección que proporcione el Departamento de Servicio al Cliente de la Compañía una vez que ha recibido su RMA.
  - 3. Proporcionar una copia de la factura con los productos devueltos. Dicha factura debe hacer referencia al RMA y mencionar la razón de la devolución.
  - 4. Enviar el producto en la caja del fabricante, exactamente como se recibió.



- B. Todas las devoluciones deben enviarse a la Compañía con flete pre pagado, no se aceptarán paquetes por cobrar. Recomendamos que el producto se regrese por medio de UPS o FedEx con rastreo y seguro, ya que el riesgo de pérdida o daño de los productos devueltos será a cargo del Cliente o del IBO. En caso de que el Centro de Distribución no recibiera el producto, es la responsabilidad del Cliente o del IBO rastrear el envío y no se aplicará crédito alguno.
- C. Si en el transcurso de un año calendario un IBO regresa productos por un monto superior a \$500 solicitando el reembolso, se considerarán motivos suficientes para terminación involuntaria.

## **7.0 POLÍTICA DE PRIVACIDAD**

### **7.1 Introducción**

La finalidad de la Política de Privacidad es garantizar que todos los IBOs y los Clientes entiendan y se adhieran a los principios básicos de confidencialidad.

### **7.2 Expectativas de privacidad**

- A. La Compañía reconoce y respeta la importancia que los Clientes y los IBOs le dan a la privacidad de su información financiera y personal. Cerule hará lo posible para salvaguardar la privacidad de y mantener la confidencialidad de la información de las cuentas, financiera y personal no pública de los IBOs y los Clientes.
- B. Al celebrar un Contrato de IBO, usted autoriza a la Compañía a divulgar su nombre e información de contacto a los IBOs de su línea ascendente solo para las actividades relacionadas con el negocio de Cerule. Usted por el presente está de acuerdo en mantener la confidencialidad y la seguridad de dicha información y usarla únicamente con el fin de dar apoyo y servicio a la organización de su línea descendente y para llevar a cabo su negocio de Cerule.

### **7.3 Acceso a la información de los empleados**

La Compañía limita la cantidad de empleados que tienen acceso a la información personal no pública de los IBOs y de los Clientes.

### **7.4 Restricciones a la Divulgación de la Información de la cuenta**

- A. Cerule no compartirá con terceros ninguna información personal no pública ni información financiera de IBOs y Clientes actuales o anteriores, excepto cuando lo permitan o lo requieran las leyes y regulaciones, órdenes de un tribunal o para servir a los intereses de los Clientes y/o IBOs o para hacer valer sus derechos u obligaciones de conformidad con estas Políticas, con el Contrato de IBO o con un permiso por escrito del titular de la cuenta registrado.

## **8.0 INFORMACIÓN PATENTADA Y SECRETOS COMERCIALES**

### **8.1 Informes de negocios, listas e Información Patentada**

- A. Al llenar y firmar un Contrato de IBO, usted reconoce que los Informes de Negocios, las listas de Clientes y los nombres e información de Contacto de los IBOs, y cualquier otra información que contenga información financiera, científica u otra, que la Compañía haya circulado por escrito o de alguna otra forma, relacionada con el negocio de la Compañía (en forma colectiva “Informes”), se considera información confidencial y secretos comerciales propiedad de Cerule.

## **8.2 Obligación de confidencialidad**

Durante la Vigencia del Contrato de IBO y por un periodo de cinco (5) años después de la expiración o terminación del Contrato, usted acepta que no:

- I. Usará la información contenida en los Informes para competir con Cerule o para ningún otro fin que no sea la promoción del negocio de Cerule;
- II. Usará ni divulgará a ninguna persona o entidad ninguna información confidencial contenida en los Informes, incluyendo la replicación de la genealogía en otra compañía de redes de mercadeo.

## **8.3 Confidencialidad relacionada con los Proveedores y otros Asociados de Negocios**

Las relaciones de negocio de la Compañía con sus proveedores, fabricantes, vendedores e investigadores son estrictamente confidenciales. Un IBO no deberá contactar, ya sea directa o indirectamente, ni hablar o comunicarse con cualquier vendedor, fabricante, proveedor o investigador de la Compañía excepto en los casos de eventos patrocinados por la Compañía en los cuales dichos vendedores, fabricantes, proveedores o investigadores estén presentes.

## **8.4 Violación y recursos**

- A. Usted reconoce que dicha información patentada es de tales características que debe considerarse única, y que la divulgación o uso de la misma infringiendo esta disposición provocará daños irreparables a la Compañía y a los negocios de otros IBOs. La Compañía y sus IBOs tendrán el derecho de desagravio por mandato judicial o de resarcimiento de daños contra cualquier otro IBO que viole esta disposición, y podrán hacer uso cualquier acción para hacer valer sus derechos de conformidad con esta sección. La parte afectada tendrá derecho a que se le reembolsen los honorarios de abogado y costos y gastos legales.

## **8.5 Devolución de materiales**

- A. Contra solicitud de la Compañía, cualquier IBO actual o anterior deberá regresar todas las copias y los originales de los “Informes” a Cerule junto con cualquier información confidencial de la Compañía que tenga en su poder.

## **9.0 PUBLICIDAD, MATERIALES PROMOCIONALES, USO DE LOS NOMBRES Y MARCAS COMERCIALES DE LA COMPAÑÍA**

### **9.1 Etiquetado, empaque y productos de exhibición**

- A. Un IBO no puede re-etiquetar, re-empacar, rellenar ni alterar ningún producto de Cerule, su información, materiales o programa(s) de ninguna forma. Los productos de Cerule solo se pueden vender en los contenedores originales con los cuales la Compañía los envió. Dicho re-etiquetado, re-empacado viola las leyes federales y estatales (así como otras leyes de posibles jurisdicciones que pudieren aplicar, lo cual resultaría en sanciones o responsabilidades civiles o penales.
- B. Un IBO no venderá ni exhibirá en ningún establecimiento comercial ningún producto o marca comercial de Cerule, excepto:
  - I. Cuando los servicios profesionales sean la fuente principal de ingresos y las ventas de producto sean secundarias (por ejemplo, consultorios médicos, clínicas, clubes de salud, spas y estéticas);
  - II. Cuando el establecimiento minorista sea propiedad de o lo administre un IBO y el ingreso bruto anual de dicha tienda no sea superior a \$1 millón y tenga la propiedad en común o administre cinco (5) tiendas o menos.
- C. Cerule autorizará a un IBO a solicitar o a realizar Ventas Comerciales siempre y cuando cuente con *autorización previa y por escrito* de la Compañía. Para los propósitos de estas Políticas, el término “Ventas Comerciales” se refiere a la venta de:
  - I. Productos de la Compañía con un valor igual o no mayor a \$5,000 en un solo pedido.
  - II. Productos que se venden a un tercero que pretende revenderlos a un consumidor final.
- D. Un IBO puede vender los productos de Cerule y exhibir el nombre comercial de Cerule en un stand de exhibición adecuado (como los de la ferias o exhibiciones comerciales) siempre y cuando cuente con *autorización previa y por escrito* de la Compañía.
- E. Cerule se reserva el derecho de negar la autorización para participar en cualquier función que considere que no es un foro adecuado para la promoción de los Productos o de la Oportunidad de la Compañía.

## 9.2 Uso de los nombres de la Compañía y de los Materiales Protegidos

- A. Un IBO debe salvaguardar y promover la buena reputación de la Compañía y de sus productos. La comercialización y promoción de la Compañía, de la oportunidad de la Compañía, del Plan de Compensación y de los Productos de Cerule debe ser consistente con el interés público y no deberá ser descortés, engañosa ni confusa, y no deberá comportarse de forma no ética o inmoral.



- B. Todos los materiales promocionales suministrados o creados por Cerule deberán usarse en su forma original y está prohibido cambiarlos, modificarlos o alterarlos excepto cuando cuente con autorización previa y por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
- C. El nombre de Cerule LLC, cada uno de sus productos y otros nombres que la Compañía haya adoptado en relación con su negocio, son nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicio patentadas de Cerule. Como tal, estas marcas son de gran valor para la Compañía y se proporcionan a los IBOs para que las utilicen en la forma expresamente autorizada.
- D. El uso que un IBO de Cerule haga del nombre “Cerule LLC” o “Cerule” está restringido para proteger los derechos de propiedad de la Compañía y para garantizar que los nombres protegidos de la Compañía no se pierdan o se vean comprometidos debido a un uso no autorizado. El uso del nombre de la Compañía en cualquier producto no producido por Cerule está prohibido excepto en los siguientes casos:
  - I. [Nombre del IBO] Propietario de Negocio Independiente de Cerule®
  - II. [Nombre del IBO] IBO de productos de Cerule®.
- E. Los siguientes son procedimientos adicionales relacionados al uso de los nombres de Cerule:
  - I. Toda la papelería (hojas membretadas, sobres y tarjetas de negocios) que ostenten el nombre o el logotipo de Cerule y que el IBO utilice deben ser aprobadas por escrito por el Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
  - II. Los IBOs no pueden usar el nombre comercial de la compañía en la sección blanca del directorio telefónico. Un IBO no puede, si no cuenta con autorización previa y por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía, publicar sus números telefónicos bajo el nombre comercial de la Compañía. Una vez que se haya otorgado la aprobación, el nombre deberá aparecer como [nombre del IBO], IBO, Cerule®.
  - III. Un IBO no puede usar el nombre de Cerule LLC o Cerule al responder una llamada telefónica, cuando cree un mensaje de voz o cuando use un servicio de respuesta, de tal forma que quién llama tenga la impresión de que se ha comunicado a las oficinas corporativas.
- F. Ciertas fotografías e imágenes gráficas que la Compañía usa en su publicidad, empaques y sitios web son el resultado de contratos pagados con proveedores externos que no se extienden a los IBOs. Si un IBO desee usar las fotografías o las imágenes gráficas, deberán negociar contratos individuales con los proveedores mediante el pago de una tarifa.
- G. Un IBO no puede aparecer en o hacer uso de la televisión o de la radio, o usar cualquier otro medio para promover a o discutir sobre Cerule, sus programas o sus productos si no cuenta con la autorización previa o por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
- H. Un IBO no puede producir para la venta o para su venta o distribución ningún evento o discurso de la Compañía, no puede reproducir los audios o videos de Cerule para la venta o uso personal

a menos que cuente con la autorización previa y por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía.

- I. Nos reservamos el derecho de rescindir la aprobación previa de cualquier auxiliar de ventas o material promocional para cumplir con algún cambio en las leyes y regulaciones y podríamos solicitar que dichos materiales se retiren del mercado sin ninguna obligación financiera para el IBO afectado.
- J. Un IBO no deberá promover los productos que no sean de Cerule junto con productos de la Compañía en los mismos sitios web o en la misma publicidad, a menos que cuente con la aprobación previa y por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
- K. No deben hacerse declaraciones (que incluyan testimonios personales) relacionadas con propiedades terapéuticas, curativas o benéficas de cualquier producto que Cerule ofrece excepto cuando dichas declaraciones estén incluidas en la literatura de la Compañía. **En particular, un IBO no puede decir que los productos de Cerule sirven para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir enfermedades.** Dichos enunciados pueden percibirse como declaraciones médicas y no solo infringen estas Políticas y el Contrato de IBO, sino que también infringen potencialmente las leyes y regulaciones estatales y federales, incluyendo la Ley federal sobre Alimentos, Medicamentos y Cosméticos y la Ley de la Comisión Federal de Comercio.

### 9.3 Faxes y correos electrónicos – Limitantes

- A. Excepto cuando se estipule en esta sección, un IBO no puede usar ni transmitir faxes no deseados, distribuir correos masivos, enviar correos no deseados o correos basura (“spamming”) que publiciten o promuevan la operación de su negocio como IBO de Cerule. Las excepciones son:
  - I. Faxes o correos electrónicos que se envíen a cualquier persona que hay otorgado su permiso o invitación;
  - II. Faxes o correos electrónicos a cualquier persona con la cual el IBO ha establecido una relación previa de negocios o una relación personal.
- B. En todos los estados (o territorios aplicables) en donde esté prohibido por la ley, un IBO no puede transmitir, o hacer que se transmita a través de un tercero, (por teléfono, fax, computadora u otro dispositivo), publicidad no solicitada a algún equipo que tenga la capacidad de transcribir texto o imágenes desde una señal electrónica que se reciba a través del teléfono fijo, línea de cable, ISDN o cualquier otro dispositivo de transmisión de señales, excepto de la forma en que se estipula en esta sección.
- C. Todos los faxes, correos electrónicos o documentos transmitidos por medio de computadora sujetos a esta disposición, deberán incluir todos los siguientes:

- I. Una identificación clara y obvia de que el fax o mensaje de correo electrónico es publicidad o una petición. Las palabras “publicidad” o “petición” deberán aparecer en el asunto del mensaje.
  - II. Una ruta clara para contestar el mensaje.
  - III. El uso del nombre de dominio legal y adecuado.
  - IV. Quien envía el mensaje deberá incluir una notificación clara y obvia de que el destinatario tiene la posibilidad de indicar que no desea seguir recibiendo en el futuro faxes comerciales o mensajes de correos electrónico.
  - V. Las instrucciones para darse de baja deben ser el primer texto que aparezca en el cuerpo del mensaje, y debe tener el mismo tamaño de fuente que se usa en la mayor parte del mensaje.
  - VI. El nombre verdadero y correcto del remitente, direcciones de faxes y correos electrónicos, así como dirección física válida del remitente.
  - VII. La fecha y la hora de la transmisión.
  - VIII. Contra notificación del receptor de que ya no desea seguir recibiendo faxes o correos electrónicos, el IBO de Cerule dejará de transmitirle más documentos a dicho destinatario.
- D. Todos los correos electrónicos o documentos que se transmitan por medio de computadora sujetos a estas disposiciones no deberán incluir lo siguiente:
- I. Uso del nombre de dominio de un tercero sin su autorización;
  - II. Materiales sexualmente explícitos.

#### **9.4 Restricciones en el uso de Internet y de sitios web de terceros**

- A. Un IBO no puede usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales de la Compañía, los nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de productos, URLs, frases publicitarias o derivados de las misma, para ningún fin, incluyendo, sin que sea limitativo, nombres de dominio en Internet (URL), sitios web de terceros, direcciones de correo electrónico, páginas web o blogs.
- B. Un IBO no puede vender productos de Cerule ni ofrecer la oportunidad Cerule en “subastas en línea” como eBay®.
- C. Todos los IBOs tienen un (1) sitio web aprobado de tercero. Un sitio web aprobado de tercero es un sitio web personal aprobado por la Compañía que está hospedado en los servidores de Cerule y que no tiene afiliación con la Compañía. Cualquier IBO que desee desarrollar su propio sitio web de tercero deberá enviar la solicitud completa de sitio web de tercero y el contrato junto con la cuota correspondiente de registro para obtener la aprobación por escrito de la Compañía antes de poner a funcionar dicho sitio web. Los sitios web de terceros se pueden usar para promover los negocios y productos de su negocio de Cerule siempre y cuando dicho sitio web de tercero se sujete a las políticas de publicidad de la Compañía.



Es más, no se pueden colocar pedidos ni inscribir en los sitios web de terceros. Si desea hacer uso de algún sitio web de terceros, deberá:

- a. Identificarse como IBO de Cerule;
  - b. Usar solo las imágenes y redacciones autorizadas por la Compañía;
  - c. Adherirse a las políticas de uso de las marcas, marcas comerciales e imagen descritas en este documento;
  - d. Adherirse a cualquier otra disposición relacionada con el uso del sitio web de terceros descrito en este documento;
  - e. Aceptar que el Departamento de Cumplimiento de la Compañía tenga acceso al sitio web de tercero y, si el sitio cuenta con contraseña protegida, proporcionar las contraseñas o las credenciales que permitan el acceso ilimitado al mismo.
  - f. Estar de acuerdo en modificar su sitio web para cumplir con las políticas actuales o futuras de la Compañía.
- D. Todos los materiales de mercadeo que un IBO utilice en su sitio web de tercero deberá proporcionarlos la Compañía o aprobarlos por escrito del Departamento de Cumplimiento de la misma.
- E. Para evitar confusiones, los siguientes tres elementos deberán desplegarse en un lugar prominente en la parte superior de todas las páginas de su sitio web de tercero:
1. El logotipo del IBO de Cerule
  2. Su nombre y título
  3. El botón para redirigir al sitio web corporativo de Cerule.
- F. Un IBO no puede usar los sitios web de terceros que contengan materiales copiados de fuentes corporativas (como folletos, CDs, videos, cintas, eventos, presentaciones y sitios web corporativos de la Compañía). Esta Política asegura la consistencia de la marca, permite a los Clientes y a los IBOs estar actualizados en los cambios e información de los productos, facilita la inscripción bajo el Patrocinador correcto y ayuda con el cumplimiento de regulaciones gubernamentales.
- G. Los productos de Cerule se pueden exhibir con otros productos en el sitio web de tercero del IBO siempre y cuando los otros productos sean coherentes con los valores de la Compañía y no se comercialicen o vendan en negocios de mercadeo de redes de la competencia.
- H. Si el negocio de un IBO que ha sido autorizado para crear y publicar un sitio web de tercero se cancela voluntaria o involuntariamente por cualquier razón, o si la Compañía revoca su autorización para que dicho IBO tenga un sitio web de tercero, el IBO deberá asignar la URL de su sitio web de tercero a Cerule dentro de los tres (3) días posteriores a la fecha de cancelación y deberá redirigir todo el

tráfico del sitio al de Cerule. Nos reservamos el derecho de revocar en cualquier momento el derecho del IBO de usar un sitio web de tercero. Consideramos que dicha revocación es en el mejor interés de la Compañía, de los otros IBOs y de sus Clientes. Las decisiones y acciones correctivas en este aspecto quedan a la absoluta discreción de la Compañía.

- I. No deben utilizarse las redes sociales para vender u ofrecer los productos de Cerule. **LOS PERFILES QUE UN IBO GENERE EN CUALQUIER RED SOCIAL EN LA CUAL SE ANALICE O SE MENCIONE CERULE, DEBERAN IDENTIFICAR CLARAMENTE QUE EL IBO ES UN IBO DE CERULE**, y cuando un IBO participe en estas comunidades, deberá evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audios o aplicaciones inapropiadas, así como el contenido vulgar, para adultos, profano o discriminatorio. La determinación de lo que se considera inapropiados queda a la absoluta discreción de la Compañía, y los IBOs infractores quedarán sujetos a una acción disciplinaria. Las imágenes en banners publicitarios que se usan en estos sitios deben ser actuales y provenir de la biblioteca aprobada de Cerule. Si se proporciona un enlace, éste deberá dirigir al sitio web publicado del IBO o a un sitio web de tercero aprobado.
- J. Está prohibido el uso de publicaciones anónimas o el uso de un alias, y los IBOs infractores quedarán sujetos a acciones disciplinarias.
- K. Un IBO no debe usar correo basura en blogs, comentarios basura, spamdexing ni cualquier otro método de replicación masiva para dejar comentarios en blogs. Todos los comentarios que un IBO haga, deben ser únicos, informativos y relevantes.
- L. Los IBOs deben indicar su nombre completo en todas las publicaciones en redes sociales e identificarse plenamente como IBOs de Cerule. El uso de publicaciones anónimas o alias está prohibido.
- M. Está prohibido hacer publicaciones falsas, confusas o engañosas; esto incluye, entre otras, publicaciones falsas o engañosas relacionadas con la oportunidad de ingreso de Cerule, con sus productos y/o con su información biográfica y sus credenciales.
- N. Los IBOs son personalmente responsables de sus publicaciones y de su actividad en línea que se relacione con la Compañía; por lo tanto, aunque un IBO no sea propietario o no opere un blog o una red social, si publica en un sitio web que se relacione con Cerule o que a través del cual se pueda llegar a Cerule, el IBO es responsable de la publicación. Los IBOs son también responsables de las publicaciones que hagan en cualquier blog o red social que el IBO posee, opere o controle.
- O. Como IBO, es importante no mantener conversaciones con ninguna persona que publique comentarios negativos contra usted, contra otros IBOs o contra la

Compañía. Reporte todas las publicaciones negativas al Departamento de Cumplimiento de la Compañía. Responder a estas publicaciones negativas simplemente alimenta la discusión con alguien que tiene algún resentimiento y que no tienen los mismos altos estándares que la Compañía y que por lo tanto puede dañar la reputación y el buen nombre de Cerule.

- P. La diferencia entre sitios de redes sociales y sitio web no es muy clara, debido a que algunos sitios de redes sociales son particularmente robustos, Cerule se reserva el derecho único y exclusivo de clasificar ciertos sitios de redes sociales como sitios web de terceros y requiere que los IBOs que utilicen o deseen utilizar éstos, se sujeten a estas Políticas en lo que se refiere a sitios web de terceros.
- Q. Si su negocio de Cerule se cancela por cualquier razón, usted deberá de dejar de usar el nombre de Cerule y todas sus marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicios y cualquier otra propiedad intelectual y todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en sus publicaciones en todas las redes sociales que utilice. Si usted publica en cualquier sitio de red social en el cual anteriormente se identificaba como IBO de Cerule, deberá indicar claramente que ya no es un IBO de Cerule.
- R. El incumplimiento con estas políticas para realizar negocios en línea puede tener como consecuencia la pérdida de su derecho de publicitar y comercializar productos Cerule en línea y la oportunidad de negocio en línea, además de cualquier otra acción disciplinaria provista en estas Políticas.
- S. Cerule cuenta con una página pública oficial de Facebook que utiliza para invitar a clientes potenciales y prospectos de visitantes a investigar a la Compañía. No está destinada para que la usen los IBOs para vender el producto, promover su negocio o interactuar con otros IBOs o consumidores. Como tal, los IBOs de Cerule no pueden poner información con vínculos en la página de Facebook de Cerule, tampoco pueden publicar precios, promociones, material de mercadeo, ventas, anuncios o comerciales relacionados con sus negocios. Cerule se reserva el derecho de eliminar cualquier mensaje publicado en su página oficial de Facebook a su entera discreción.

#### 9.5 **Publicidad y materiales promocionales**

- A. Usted no puede anunciar los Productos Cerule a un precio MENOR al precio más alto publicado por la compañía o al precio de menudeo establecido (más envío, manejo e impuestos aplicables). No se permite hacer publicidad ofreciendo incentivos especiales, esto incluye, pero no se limita a, membrecías gratis, envíos sin costo y cualquier otra oferta que ofrezca ventajas adicionales a las que ofrece la Compañía.
- B. La publicidad y todas las formas de comunicación deben adherirse a los principios de honestidad y propiedad.

- C. Toda la publicidad, incluyendo, entre otras, impresa, internet, boletines en computadora, televisión, radio, etc., está sujeta a la aprobación previa y por escrito del Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
- D. Todas las solicitudes de aprobación relacionadas con la publicidad deben dirigirse por escrito al Departamento de Cumplimiento de la Compañía.
- E. No se requiere aprobación de Cerule para colocar anuncios ciegos que no mencionen a la Compañía, sus empleados, sus productos, diseños, símbolos, programas y marcas comerciales, derechos de autor u otros materiales protegidos.
- F. Nos reservamos el derecho de rescindir aprobaciones previas de materiales de publicidad o promocionales con la finalidad de cumplir con los cambios en las leyes y regulaciones y podemos solicitar que se eliminen dichos anuncios del mercado sin obligación alguna para el IBO afectado.

#### 9.6 Autorización para dar testimonios

- A. Al firmar un Contrato de IBO, usted le otorga a Cerule autorización para usar su testimonio, su imagen o similar en los materiales corporativos de ventas, incluyendo, sin que sea limitativo, medios impresos, medios electrónicos, audio y video. En consideración por habersele permitido participar en la oportunidad Cerule, usted renuncia a cualquier derecho a recibir compensación por el uso de su testimonio, imagen o similar, incluyendo en los casos en que la Compañía reciba pagos por los artículos o materiales de ventas que contengan dicha imagen o similar. En algunos casos, su testimonio podría aparecer en los materiales publicitarios de otros IBOs. Si un IBO no desea participar en los materiales de ventas y mercadeo de Cerule, deberá proporcionar notificación por escrito al Departamento de Cumplimiento de la Compañía para garantizar que su imagen testimonial o similar no se use en los materiales corporativos, piezas corporativas, publicidad o registro de eventos anuales.

#### 9.7 Telemarketing – Limitaciones

- A. Al operar su negocio como IBO de Cerule, no debe involucrarse en prácticas de telemarketing. El término “telemarketing” significa hacer una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para convencerlo de que compre un producto o servicio de Cerule o para reclutarlo para la oportunidad Cerule.
- B. La Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*) y la Comisión Federal de Comunicaciones (*Federal Communications Commission*), cuentan con regulaciones que restringen las prácticas de telemarketing. Ambas entidades, así como varios estados, tienen regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing.
- C. Aunque los IBOs no debe considerarse a sí mismo como “vendedor telefónico” ~~como~~ “vendedores telefónicos” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones tienen

una definición muy amplia del término “vendedor telefónico” y de telemarketing, de tal forma que la acción no intencional de llamar a una persona cuyo teléfono se encuentra en la lista de “no llamar” puede considerarse que el IBO infringió la ley. Estas regulaciones no deben tomarse a la ligera ya que pueden representar multas y penalizaciones de hasta \$11,000 cada una.

D. Las llamadas no deseadas (“Cold calls”) o llamadas “estado a estado” hechas a clientes potenciales por IBOs que promueven los productos o servicios o la oportunidad Cerule se consideran ventas por teléfono y están prohibidas

E. Excepciones a las regulaciones de telemarketing

Un IBO de Cerule puede hacer llamadas telefónicas a Clientes o IBOs potenciales limitándose a las siguientes situaciones:

- I. Si el IBO ha establecido una relación de negocios con el prospecto;
- II. En respuesta a la solicitud personal o aplicación de un prospecto con relación al producto que el IBO ofrece durante los tres (3) meses inmediatos anteriores a la fecha de dicha llamada;
- III. Si el IBO recibe autorización por escrito y firmada del prospecto para que el IBO le llame.
- IV. Si la llamada se hace a miembros de la familia, amigos personales y a viejas amistades; sin embargo, si un IBO tiene el hábito de juntar las tarjetas de negocios de todas las personas que conoce para llamarlas posteriormente, el FTC puede considerar esto como una forma de telemarketing no sujeta a estas excepciones.
- V. Los IBOs que llamen a viejos conocidos deben hacer las llamadas ocasionalmente y no como una práctica rutinaria.

F. Un IBO no debe usar sistemas de marcación automática para operar su negocio.

G. El incumplimiento con las políticas de la Compañía o con las regulaciones provistas por la FTC o FCC relativas al telemarketing pueden llevar a sanciones contra la posición del IBO incluyendo la terminación de dicha posición.

H. Al firmar el Contrato de IBO o al aceptar los cheques de comisiones, otros pagos o recompensas de Cerule, un IBO otorga su permiso a Cerule y a otros IBOs para que se comuniquen con él o ella de conformidad con las regulaciones federales relativas a “No llamar”.

I. En caso de que un IBO infrinja esta sección, nos reservamos el derecho de entablar procedimientos legales para obtener remedios equitativos o monetarios.

## 10.0 COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

A. Un IBO de Cerule está autorizado a vender productos de Cerule a IBOs y clientes solo en los países en los que Cerule cuenta con autorización para realizar negocios, de conformidad con las Políticas y Procedimientos específicos de cada país. Los IBOs no

pueden vender productos en ningún país en el cual los productos de Cerule no cuenten con la autorización o aprobación correspondiente del gobierno.

- B. Un IBO no puede vender, inscribir ni hacer juntas de capacitación, enrolar o intentar enrolar a IBOs o Clientes potenciales, ni llevar a cabo ninguna otra actividad relacionada con la venta de los productos de Cerule, establecer una organización de ventas ni promover la oportunidad de negocios de Cerule en ningún país no autorizado,

## **11.0 CAMBIOS EN EL NEGOCIO DEL IBO**

### **11.1 Modificaciones al Contrato de IBO**

- A. Un IBO de Cerule puede modificar su contrato de IBO (por ejemplo, cambiar su número de Seguro Social, su número de seguridad o su número de RFC, agregar un cónyuge o socio a la cuenta o cambiar la forma de propiedad de individual a Entidad de Negocios propiedad del IBO) enviando una solicitud por escrito acompañada de un nuevo Contrato de IBO y del formulario de Registro de Negocio, si aplica, completo, firmado nuevamente en original (no una “versión cruzada” o “modificada” del primer contrato) y cualquier otra documentación de soporte adecuada

### **11.2 Cambio de Patrocinador o colocación de IBOs activos**

- A. Proteger la integridad de la estructura organizacional es imperativo para el éxito de Cerule y de nuestros IBOs. Como tal, Cerule desalienta encarecidamente cambios de reclutadores y de patrocinadores. En consecuencia, es muy raro que se autorice la transferencia del negocio de un IBO de Cerule de un patrocinador a otro. Las solicitudes para dicho cambio deben enviarse al Departamento de Soporte a IBOs y deben mencionar la razón del cambio. Todo cambio quedará sujeto al criterio exclusivo de la Compañía; en caso de aprobarse, solo se permitirá un cambio por patrocinador. El cambio de patrocinador se considerará solamente en los dos casos siguientes:
  - I. En los casos que involucren ofrecimiento falso de incentivos o suscripción no ética, un IBO puede solicitar su transferencia o cambio a otra organización y llevarse consigo a su Organización de Mercadeo completa. Todas las solicitudes de transferencia o cambio que aleguen prácticas fraudulentas se evaluarán caso por caso.
  - II. El IBO que desee un cambio o transferencia debe enviar un formulario de Solicitud de Cambio completo y debidamente ejecutado que incluya la aprobación de su reclutador inmediato y de los siete (7) IBOs de su línea ascendente. No se aceptan firmas fotocopiadas o por fax. El IBO que solicite la transferencia debe pagar una cuota de procesamiento por cargos administrativos y procesamiento de datos. Si el IBO que desea ser transferido también quiere mover a los IBOs de su organización, cada IBO de su línea descendente debe obtener el Formulario de Solicitud de cambio de patrocinador, completarlo debidamente y entregarlo a Cerule

junto con la cuota por procesamiento (esto es, la transferencia o cambio del IBO y de cada IBO de su organización multiplicada por la cuota de transferencia es el costo de mover una organización en Cerule). Los IBOs de la línea descendente no se moverán/transferirán con el IBO que se mueve/transfiere a menos que se hayan satisfecho todos los requisitos. Los IBOs que desean cambiarse/transferirse deben esperar treinta (30) días después de la recepción del Formulario de Solicitud de cambio de patrocinador para que Cerule procese la información y tome una decisión.

### **11.3 Patrocinio no ético**

- A. Las actividades de patrocinio no ético incluyen, entre otras, atraer, licitar o involucrarse en competencia no sana al tratar de adquirir prospectos o nuevos IBO de otros IBO o influir en otro IBO para que se transfiera a un patrocinador diferente.
- B. Los casos de patrocinio no ético deben reportarse por escrito al Departamento de Cumplimiento de la Compañía dentro de los 90 días de la inscripción. Si los reportes tienen fundamentos, transferiremos al IBO o a la línea descendente del IBO con otro patrocinador sin la aprobación de la línea ascendente actual del Patrocinador. En estos casos nos reservamos la última palabra.
- C. Cerule prohíbe la acción de “apilar”. Apilar es la manipulación no autorizada del sistema de Compensación de la Compañía y/o del plan de mercadeo con la finalidad de aumentar las comisiones o de promover a un IBO de la línea descendente cuando no se lo ha ganado. Un ejemplo de apilar es cuando un Patrocinador coloca participantes en una línea descendente inactiva sin su conocimiento con la finalidad de calificar para obtener comisiones sin haberlo ganado. El apilamiento es un comportamiento no ético y no aceptable y como tal, es una falta que se castiga con medidas que pueden llegar hasta la terminación de la posición de consultor independiente de todos los individuos o entidades que estén directamente involucrados.
- D. En caso de que un IBO se involucre en llamar o atraer a miembros de otra compañía de ventas directas para vender o distribuir los productos de Cerule, corre el riesgo de que la otra compañía de ventas lo demande. En caso de litigio, arbitraje o mediación que se entablare contra un IBO alegando que se involucró en actividades de reclutamiento inapropiadas de la fuerza de ventas o de los clientes de otra Compañía, nosotros no pagaremos por los costos u honorarios legales por la defensa de dicho IBO ni indemnizaremos al mismo por alguna sentencia o resolución.

### **11.4 Vender, asignar o delegar propiedad**

- A. Con la finalidad de preservar la integridad de la estructura jerárquica, es necesario que la Compañía ponga restricciones a la transferencia, asignación o venta de una posición.
- B. Un IBO no puede vender ni asignar, sus derechos ni delegar su posición como IBO sin la autorización previa y por escrito de la Compañía, la cual no retendrá dicha aprobación sin

razón. La Compañía podrá invalidar todo intento de vender, asignar o delegar que se haya hecho sin su aprobación.

- C. En caso de que Cerule apruebe la venta, el Comprador asume la posición del Vendedor en la posición en la que califica actualmente, pero en el rango actual en el cual se le está pagando al momento de la venta, y adquiere la línea descendente del Vendedor.
- D. Para solicitar la autorización corporativa para la venta o transferencia de un negocio de Cerule, deberá enviarse lo siguiente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía:
  - I. El Vendedor deberá proporcionar a la Compañía un formulario “Venta de Posición de IBO de Cerule” y una copia de toda la documentación que detalla la transferencia, incluyendo, sin que sea limitativo, el nombre del Comprador, el precio de compra y las condiciones de compra y pago;
  - II. Una cuota de transferencia de \$50.00 junto con todos los documentos;
  - III. Los documentos que contengan el convenio que el Vendedor realizó en beneficio del Comprador de que no competirá con este último o intentará desviar o enrolar a cualquiera de los IBOs de la Compañía por un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de venta o transferencia; y
  - IV. Contra la aprobación por escrito por parte de la Compañía de la venta, transferencia o asignación, el Comprador asumirá la posición del Vendedor y ejecutará un Contrato actualizado y todos los demás documentos que la Compañía razonablemente requiera.

La Compañía se reserva el derecho, a su exclusiva discreción, de estipular términos y condiciones adicionales antes de aprobar cualquier propuesta de venta o transferencia, y se reserva así mismo el derecho de negar cualquier venta o transferencia.

- E. Todas las obligaciones de deuda que el Vendedor o el Comprador tuvieran con Cerule deben quedar satisfechas antes de la aprobación de la venta o transferencia.
- F. Un IBO que vende su posición no podrá volver a enrolarse como IBO de Cerule en ninguna organización durante los siguientes seis (6) meses calendario posteriores a la fecha de la venta excepto que en dichas Políticas se estipule lo contrario.

### **11.5 Separación de un negocio de Cerule**

- A. En caso de divorcio o de disolución de una sociedad o de otra entidad de negocio, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:
  - I. Una de las partes podrá, con el consentimiento por escrito de la(s) otra(s), operar el negocio mediante el cual el cónyuge, accionistas, socios, miembros o fiduciarios que renuncian autoricen a la Compañía a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge, accionista, socio, miembro o fiduciario que permanece;



- II. Las partes pueden continuar operando el negocio conjuntamente como “negocio usual”, aunque toda compensación por parte de la Compañía se pagará a nombre de quien haya sido designado IBO o a nombre de la entidad que se va a dividir, ya que las partes pueden hacer arreglos independientes entre ellos. Si no se estipula ningún nombre, Cerule pagará las compensaciones a nombre que tenga registrado y, en dicho caso, el IBO cuyo nombre aparezca en la cuenta indemnizará a la Compañía contra cualquier demanda por parte del (los) otro(s) propietario(s) o cónyuge con respecto a dicho pago.
- B. Cerule reconoce solo una organización línea descendente y emitirá solo un cheque de comisiones por cada ciclo de negocio. Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de una línea descendente ni se dividirá la comisión y/o los cheques de bonos.

### 11.6 Sucesión

- A. En caso de fallecimiento o incapacidad de un IBO, su negocio pasará a sus sucesores legales en interés (sucesor). Siempre que un negocio de Cerule se transfiera mediante herencia u otro proceso testamentario, el sucesor adquiere el derecho de cobrar todos los bonos y comisiones de la organización de ventas del IBO que falleció. El sucesor deberá:
  - I. Llenar y firmar un Contrato de IBO;
  - II. Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato de IBO y
  - III. Satisfacer todos los requisitos para calificar en el último rango que alcanzó el anterior IBO.
- B. Los cheques de bonos y comisiones de un negocio de Cerule que se transfirió de conformidad con esta sección, se pagarán en un solo cheque al sucesor, quien proporcionará a la Compañía una “dirección de registro” a la cual deberán enviarse todos los pagos de comisiones y bonos. Los pagos se basarán en el desempeño actual de la posición, no en el rango o volumen más altos que se hayan alcanzado.
- C. Si el negocio se hereda a sucesores conjuntos, ellos deben formar una entidad de negocio y registrarse en el Registro Federal de Contribuyentes. Emitiremos todos los pagos de bonos y comisiones y un formulario de Ingreso Fiscal Misceláneo 1099 únicamente a la entidad que maneje el negocio.
- D. Deberá enviarse al Departamento de Cumplimiento de la Compañía la documentación legal apropiada para asegurar que la transferencia se haga en forma adecuada. Para realizar una transferencia testamentaria de un negocio de Cerule, el sucesor deberá proporcionar lo siguiente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía:
  - I. Copia certificada del Acta de Defunción y
  - II. Copia notariada del testamento o de otra documentación legal apropiada que establezca los derechos del sucesor del negocio de Cerule.

- E. Para realizar una transferencia del negocio de Cerule debido a incapacidad, el sucesor deberá proporcionar lo siguiente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía:
  - I. Copia notariada de la designación de un fiduciario;
  - II. Copia notariada del documento del fideicomiso o de otra documentación legal que establezca el derecho del fiduciario a administrar el negocio de Cerule, y
  - III. Un Contrato de IBO completo ejecutado por el fiduciario.
- F. Si el sucesor ya es un IBO, Cerule permitirá a dicho IBO que conserve su propia posición más la posición heredada activa hasta por seis (6) meses, al final de los cuales el IBO deberá unir (si aplica), vender o transferir de alguna otra forma la posición heredada o su propia posición.
- G. Si el sucesor decide terminar con la posición de Cerule, él o ella deberá enviar un documento notariado estipulando su deseo de terminar con la posición, junto con una copia certificada del acta de defunción, de la designación de fiduciario y/o de cualquier otro documento legal.
- H. Contra solicitud por escrito, Cerule puede otorgar un (1) mes de gracia por duelo y pagarlo de acuerdo al último rango.

#### **11.7 Renuncia / terminación voluntaria**

- A. Un IBO puede terminar inmediatamente su estatus como tal si no renueva su negocio dentro del periodo de gracia o mediante el envío de una notificación por escrito o correo electrónico al Departamento de Cumplimiento de la Compañía. La notificación por escrito deberá incluir lo siguiente:
  - I. La intención del IBO de renunciar;
  - II. Fecha de la renuncia;
  - III. Razón de la renuncia y
  - IV. Firma
- B. Un IBO de Cerule no deberá usar la renuncia para cambiarse inmediatamente de Patrocinador, por el contrario, el IBO que renuncia voluntariamente no podrá solicitar de nuevo la posición o tener un interés financiero en ningún negocio de Cerule durante los siguientes seis (6) meses a la recepción por parte de Cerule de la notificación de renuncia.

#### **11.8 Terminación involuntaria**

- A. Nos reservamos el derecho de terminar la posición de un IBO debido a, entre otros motivos, los siguientes:
  - I. Infringir los términos y condiciones del Contrato de IBO;
  - II. Infringir cualquier disposición de estas Políticas;
  - III. Infringir cualquier disposición del Plan de Compensación;
  - IV. Infringir alguna ley, ordenamiento o regulación aplicable relacionada con el negocio de Cerule;

- V. Devolver productos, servicios o herramientas de ventas por un valor superior a \$500 y solicitar reembolso en un periodo de doce (12) meses.
- B. Cerule notificará al IBO por escrito o *por correo electrónico o correo certificado*, al último domicilio que tenga registrado, la intención de terminar con la posición del IBO y las razones de dicha terminación.
- C. Contra la terminación, el IBO cesado inmediatamente:
- I. Eliminará y dejará de usar definitivamente las marcas comerciales, marcas de servicio, nombres comerciales y todos los signos, etiquetas, papelería o publicidad que se refiera a o se relacione con cualquier producto, plan o programa de la Compañía;
  - II. Dejará de presentarse como un IBO de la Compañía;
  - III. Perderá todos sus derechos de la posición como IBO, así como su posición en el Plan de Compensación y todas las comisiones y bonos que en el futuro resulten de ésta; y
  - IV. Llevará a cabo cualquier acción que en forma razonable le requiera la Compañía relacionada con la protección de su información confidencial.
- D. Un IBO cuya relación de negocios con Cerule termina de forma involuntaria no podrá aplicar de nuevo para esa posición, ya sea bajo su nombre actual o bajo cualquier otro nombre o entidad, *sin el consentimiento expreso por escrito de un ejecutivo de la Compañía, y después de una revisión por parte del Comité de Cumplimiento*. En cualquier caso, dicho IBO no podrá volver a la aplicar para una posición durante un periodo de doce (12) meses posteriores a la fecha de terminación.

#### **11.9 Efecto de la cancelación**

- A. Después de su renuncia voluntaria o de la terminación de su contrato (en forma colectiva “cancelación”), el IBO:
- I. No tendrá derecho alguno a una posición, reclamo o interés en cualquier comisión o bono por ventas que genere la anterior organización de quien fuere IBO ni a cualquier otro pago relacionado con dicha posición;
  - II. Renuncia efectivamente a todos y cada uno de los derechos de propiedad o a cualquier interés en o hacia la organización de su anterior línea descendente.
  - III. Recibirá comisiones y bonos solo por el último periodo completo de pago en el cual él o ella estuvo activo antes de la cancelación, descontando los montos retenidos durante el proceso de investigación anterior a la cancelación voluntaria y descontando cualquier otra cantidad que le adeudare a la Compañía.

## **12.0 ACCIONES DISCIPLINARIAS**

### **12.1 Aplicación de acciones disciplinarias – propósito**

- A. El espíritu de la Compañía es que la integridad y la justicia prevalezcan entre los IBOs, proporcionando de este modo la misma oportunidad a todos de construir un negocio exitoso; por tanto, nos reservamos el derecho de imponer sanciones disciplinarias en cualquier momento, cuando determinemos que un IBO ha violado el Contrato, alguna de estas Políticas y el Plan de Compensación, y las modificaciones que ocasionalmente se hagan a los mismos.

### **12.2 Consecuencias y soluciones en caso de violación**

- A. Las acciones disciplinarias podrían incluir una o más de las siguientes:
- I. Supervisión de la conducta de un IBO durante un periodo específico para garantizar el cumplimiento.
  - II. Emitir una advertencia por escrito o solicitar al IBO que aplique de inmediato una acción correctiva;
  - III. Imposición de una multa (la que se puede aplicar de inmediato o retener de pagos de comisiones futuras) o retención de los pagos de comisiones (“Comisión retenida”) hasta que el asunto que motivó dicha retención se resuelva o hasta que el IBO presente a la Compañía garantías adicionales adecuadas que aseguren su cumplimiento a futuro.
  - IV. Suspender al IBO de participar en los eventos, recompensas o reconocimientos de la Compañía;
  - V. suspensión del Contrato del IBO de Cerule y de su posición por uno o más periodos de pago:
  - VI. Terminación involuntaria del Contrato y posición del IBO;
  - VII. Cualquier otra medida que la Compañía considere factible y adecuada para resolver en forma justa los daños causados por la violación a la Política o violación contractual por parte del IBO; O
  - IX. Procedimientos legales para desagravio monetario o por mandato judicial.

## **13.0 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS**

### **13.1 Quejas**

- A. Cuando un IBO tenga una queja o reclamación contra otro IBO debido a alguna práctica o conducta en relación con su respectivo negocio de IBO de Cerule, se le exhorta a que resuelva el problema directamente con la otra parte. Si no les es posible llegar a un

acuerdo, deberá reportarse directamente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía de acuerdo al procedimiento que se indica más adelante en esta Sección.

- B. El Departamento de Cumplimiento de la Compañía será la autoridad para resolver dicha queja o reclamación y su decisión, la cual entregará por escrito, será definitiva y vinculante para los IBOs involucrados.
- C. Nos involucraremos en disputas que solo se relacionen con asuntos de los negocios de Cerule. No nos involucraremos en asuntos que involucran conflictos de personalidad o comportamiento poco profesional entre los IBOs fuera del contexto del negocio de Cerule. Estos asuntos quedan fuera del alcance de la Compañía y no se utilizarán para justificar un cambio de patrocinador.
- D. No consideramos, aplicaremos ni mediamos acuerdos con terceros entre IBOs y no proporcionaremos nombres, financiamiento o asesoría para obtener consultoría legal externa.
- E. Proceso para presentar quejas:
  - I. El IBO deberá enviar una carta o correo electrónico indicando su queja directamente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía. Dicha carta deberá incluir los detalles del incidente de la siguiente forma:
    - a. La naturaleza de la violación;
    - b. Los hechos específicos que apoyan los alegatos
    - c. Fechas;
    - d. Número de veces en que ocurrió
    - e. Personas involucradas; y
    - f. Documentación de apoyo.
  - II. Contra recibo de la queja por escrito, llevaremos a cabo una investigación de acuerdo al siguiente procedimiento:
    - a. El Departamento de Cumplimiento envirá acuse de recibo al IBO que presentó la queja;
    - b. El Departamento de Cumplimiento proporcionará notificación verbal o por escrito del alegato al IBO sujeto a investigación;
    - c. El Departamento de Cumplimiento investigará la queja a fondo, considerará la información recibida si la considera relevante, incluyendo información de fuentes secundarias. Debido a la naturaleza única de cada situación, el remedio apropiado se determinará caso por caso y el tiempo que llevará llegar a una resolución puede variar.
    - d. Durante el curso de la investigación, el Departamento de Cumplimiento de la Compañía solo proporcionará actualizaciones periódicas indicando simplemente que la investigación continúa. Durante este tiempo no se proporcionará ninguna otra información. Las llamadas, cartas o solicitudes



que el IBO haga durante el curso de la investigación para pedir “informes del avance” no se responderán ni se regresarán.

- F. Tomaremos una decisión final y notificaremos a los IBOs involucrados en forma oportuna.

### 13.2 Arbitraje

- A. **Toda controversia o reclamación que surja de o se relacione con un Contrato de IBO de Cerule, con estas Políticas o con una violación a los mismos, con el negocio de un IBO o con cualquier disputa que surja entre la Compañía y un IBO, se someterá a arbitraje vinculante y confidencial, el cual llevará a cabo la Asociación Americana de Arbitraje de conformidad con sus reglas comerciales y la sentencia que fije el árbitro se podrá interponer ante cualquier tribunal que tenga jurisdicción.** Dicho arbitraje se llevará a cabo en Klamath Falls, Oregon por un árbitro, que tendrá los conocimientos necesarios en transacciones de negocios y en la industria de ventas directas. Dicho árbitro se seleccionará de entre un panel de árbitros que proporcione la Asociación Americana de Arbitraje.
- B. La parte que prevalece en dicho arbitraje tendrá derecho a recibir de la parte perdedora, todos los costos y gastos de arbitraje, incluyendo los honorarios legales razonables y las cuotas de registro. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, en caso necesario, se someterá a un tribunal con jurisdicción competente.
- C. El acuerdo de arbitraje sobrevivirá a la terminación o expiración de un Contrato de IBO.
- D. Nada de lo que señalan estas Políticas podrá evitar que Cerule LLC entable en y obtenga de un tribunal con jurisdicción una orden de embargo, un desagravio temporal, un desagravio preliminar y/u otro desagravio de que disponga para salvaguardar y proteger los intereses de la Compañía o su Información Confidencial, antes, durante o después de someterse a un proceso de arbitraje o de cualquier otro procedimiento o en espera del fallo o resolución de un arbitraje u otro procedimiento.
- E. **NO SE AUTORIZARÁ NINGUNA ACCIÓN DE CLASE NI OTRA ACCIÓN REPRESENTATIVA O LA ACCIÓN GENERAL DE UN ABOGADO PARTICULAR, NI LA INCORPORACIÓN O CONSOLIDACIÓN DE CUALQUIER DEMANDA CON UNA RECLAMACIÓN DE OTRA PERSONA O CLASE DE DEMANDANTES.**
- F. Estas Políticas y cualquier arbitraje que involucre a un IBO y a Cerule se someterán y resolverán de conformidad con las leyes del estado de Oregon, sin referencia a sus principios de conflicto de leyes.

### 13.3 Separación

- A. Si alguna disposición de estas Políticas se considera inválida o no aplicable por cualquier razón, solo dicha disposición inválida quedará sin efecto. El resto de las condiciones y



disposiciones del presente continuarán con total fuerza y efecto y se considerará como si la disposición inválida o no aplicable nunca hubiese formado parte de dichas Políticas.

#### 13.4 Renuncia

- A. Solo un ejecutivo de Cerule puede, por escrito, hacer valer una renuncia a las Políticas y Procedimientos de la Compañía. La renuncia por parte de la Compañía a una violación particular por parte de un IBO no afectará los derechos de la Compañía con respecto a violaciones subsecuentes y no afectará los derechos y obligaciones de cualquier otro IBO.
- B. La existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un IBO contra la Compañía no constituirá una defensa contra aplicación por parte de la Compañía de cualquier condición o disposición contenida en estas Políticas y Procedimientos.

#### 13.5 Sucesores y reclamos

El contrato será vinculante para y en beneficio de las partes y sus respectivos sucesores y asignados.

#### 14.0 LEY APLICABLE

El Contrato y estas Políticas se regirán e interpretarán de conformidad con las leyes del Estado de Oregon y se someterán a la jurisdicción exclusiva de los tribunales de los Estados Unidos.

#### 15.0 GLOSARIO DE TÉRMINOS DE CERULE

IBO ACTIVO:	Un IBO que cumple con los requerimientos de volumen mínimos estipulados en el Plan de Compensación, para garantizar que califica para recibir bonos y comisiones.
CONTRATO:	El Contrato que se celebra entre la Compañía y cada IBO, el cual incluye el Contrato del IBO, las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de la Compañía y su forma actual y modificaciones que Cerule, a su exclusivo criterio, haga. En forma colectiva, nos referiremos a estos documentos como “Contrato de IBO” o simplemente “Contrato”.
CANCELAR:	La terminación del negocio de un IBO. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria y a través de no renovación.
PLAN DE COMPENSACIÓN:	Las directrices y literatura de referencia que describen la forma en que los IBOs pueden ganar comisiones y bonos.
CLIENTE:	Un Cliente es quien compra los productos de Cerule y no se involucra en la construcción de un negocio o venta de productos al menudeo.



PROPIETARIO DE NEGOCIO INDEPENDIENTE (IBO)	Un individuo que compra producto, genera ventas minoristas y comisiones por la construcción de un negocio.
LÍNEA DE PATROCINIO (LOS):	Un informe que la Compañía genera y que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los IBOs, con información de ventas y con la actividad de reclutamiento de la organización de cada IBO. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales propiedad de Cerule, LLC.
ORGANIZACIÓN: MATERIAL OFICIAL DE LA COMPAÑÍA:	Los IBOs y Clientes que se encuentran debajo de un IBO particular. Literatura, audio, videos y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por Cerule y sus IBOs.
COLOCACIÓN: RECLUTAR:	Su posición dentro de la organización de su Patrocinador. Para los fines de la Política de Conflictos de Interés de la Compañía, el término "Reclutar" significa la solicitud, real o intentada, la inscripción, motivación o esfuerzo por influir de alguna otra forma, directa o indirectamente o a través de un tercero, en otro Cliente o IBO de Cerule para que se inscriba o participe en otra red multinivel, en otra organización de mercadeo de redes o en una oportunidad de ventas directas.
CONDICIÓN DE SER VENDIDO:	Los Productos se consideran que están "en condiciones de ser vendidos" si se satisfacen cada uno de los siguientes elementos: (1) no están abiertos ni usados; (2) el empaque original y la etiqueta no están alterados ni dañados; (3) están en condiciones tales que se considera una práctica comercialmente razonable vender la mercancía sin descuento; y (4) el producto tiene las etiquetas de Cerule. Toda mercancía que al momento de venderse se identifica claramente que no se puede regresar, está descontinuada o como artículo de temporada, no se puede volver a vender.
PATROCINADOR:	Un IBO que inscribe a un cliente o a otro IBO dentro de la Compañía y que se menciona como el Patrocinador en el Contrato del IBO. Al hecho de inscribir y capacitar a otros para que se conviertan en IBOs se le conoce como "patrocinio".
LÍNEA ASCENDENTE:	Este término se refiere al IBO o IBOs que se encuentra arriba de la línea de patrocinio de un IBO en particular. Esta es la línea de patrocinadores que vincula cualquier IBO particular con la Compañía.