



**Políticas y Procedimientos
ENZACTA S.L (ENZACTA España)**

Tabla de Contenidos

INTRODUCCIÓN

SECCIÓN 1. CONVERTIRSE EN UN DUEÑO DE NEGOCIO INDEPENDIENTE

- 1.1. Requerimientos para ser un IBO
- 1.2. Solicitud y aceptación
- 1.3. Territorio
- 1.4. Beneficios del IBO
- 1.5. Compra de Producto No Requerido
- 1.6. Plazo y Renovación
- 1.7. Terminación
- 1.8. Los Efectos de No-Renovación o Terminación
- 1.9. Posiciones Múltiples
- 1.10. IBOs Corporativos, Propietarios Únicos Registrados con la CRA, Otro
- 1.11. Sucesión e Incapacidad
- 1.12. Efectos de un Divorcio y la Disolución de una Entidad Comercial
- 1.13. Cambios de Propietario
- 1.14. Cambios en la el Tipo de Entidad Comercial
- 1.15. Venta, Transferencia o Asignación de un Negocio ENZACTA
- 1.16. Derecho a Primera Denegación
- 1.17. Línea de Patrocinio
- 1.18. Aprobación de Cumplimiento de Área
- 1.19. Cambios al Acuerdo

SECCIÓN 2. OPERAR TU DISTRIBUIDOR IBO INDEPENDIENTE

- 2.1. Código de Ética
- 2.2. Estatus de Proveedor Independiente
- 2.3. Impuestos y Obligaciones de Retención
- 2.4. Competición Injusta
- 2.5. Información Confidencial
- 2.6. Marcas Propietarias y Propiedad Intelectual
- 2.7. Reportes de Actividad
- 2.8. Identificación
- 2.9. Embalaje de Producto y Responsabilidad
- 2.10. Seguro

- 2.11. Violaciones de la Política de Información
- 2.12. Tours Corporativos
- 2.13. Información Correcta
- 2.14. Autorización de Usar Nombre e Imagen
- 2.14. Política y Consentimiento de Privacidad

SECCIÓN 3. PATROCINIO

- 3.1. Responsabilidades del IBO Patrocinador
- 3.2. Cambio de Patrocinador/Ubicación
- 3.3. Re-Inscripción
- 3.4. Eventos que Generan Ingresos

SECCIÓN 4. PROMOVER EL PRODUCTO Y LA OPORTUNIDAD

- 4.1. "Reclamos" Sobre el Producto
- 4.2. "Reclamos" Sobre la Oportunidad
- 4.3. Plan de Compensación
- 4.4. Materiales de Publicidad y Promoción
- 4.5. Limitaciones Sobre un Ofrecimiento
- 4.6. Publicidad por Internet
- 4.7. Otros Medios Comerciales
- 4.8. Establecimientos de Venta al Por Menor
- 4.9. Convenciones, Exposiciones y otros Foros Comerciales
- 4.10. Publicidad Comercial General
- 4.11. Comunicación por Email
- 4.12. No Publicidad por Fax o Teléfono sin Solicitud
- 4.13. Uso del Teléfono
- 4.14. Correspondencia
- 4.15. Los Medios y Consultas con los Medios
- 4.16. Marketing Internacional
- 4.17. Limitación de Garantías de Productos

SECCIÓN 5. VENTAS AL POR MENOR Y PEDIDOS

- 5.1. Vender al Cliente Final
- 5.2. Participación en el Plan de Compensación

SECCIÓN 6. HACER PEDIDOS.

- 6.1. Pedir Productos

- 6.2. Pedidos por Correo o Email
- 6.3. Pedidos por Fax o Teléfono
- 6.4. La Regla de Setenta Por ciento
- 6.5. Carga de Inventario Prohibido
- 6.6. Comprar Rango Prohibido
- 6.7. Practicas de Hacer Pedidos Restringidos
- 6.8. Regresar Producto y Herramientas Comerciales
- 6.9. Producto Rechazado
- 6.10. Procedimiento de Reembolso
- 6.11. Reembolsar Clientes
- 6.12. Reembolso a Cliente de Venta al Por Menor/ Política de Cambio
- 6.13. Cargos de Reembolso
- 6.14. Abandonamiento de Producto
- 6.15. Restricciones en el Uso de Una Tercera Parte de Tarjetas de Crédito y Cuentas Corrientes
- 6.16. Impuestos de Ventas/Transacciones
- 6.17. AutoEnvío

SECCIÓN 7. REMUNERACIÓN

- 7.1. Calificaciones de Comisiones
- 7.2. No Garantía de Ingresos
- 7.3. Ajustes a Remuneración
- 7.4. Errores o Preguntas
- 7.5. Congelar el Cheque de un IBO o EFT
- 7.6. Dar un Cheque de Reemplazo por Causa de un Cheque Perdido
- 7.7. Obligación del IBO de Monitorear un Cheque Perdido o EFTs

SECCIÓN 8. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO Y REMEDIOS

- 8.1. Remedios para Incumplimiento
- 8.2. Quejas
- 8.3. Mediación
- 8.4. Arbitración
- 8.5. Otros Remedios
- 8.6. Provisiones de No-Renuncia
- 8.7. No Responsabilidad
- 8.8. Fuerza Mayor

SECCIÓN 9. DEFINICIONES

- 9.1. IBO
- 9.2. AutoEnvío
- 9.3. Interés Beneficioso
- 9.4. Comisiones, Bonos, y Otras Formas de Remuneración
- 9.5. Entidad Comercial
- 9.6. Plan de Compensación
- 9.7. Actualmente Comercializable
- 9.8. Cliente. Consumidores de Venta al Por Menor del Producto
- 9.9. Distribución IBO
- 9.10. Volumen de Grupo (GV)
- 9.11. Material Oficial de ENZACTA
- 9.12. País Abierto
- 9.13. Árbol de Inscripción Personal
- 9.14. Volumen de Venta Personal (PSV)
- 9.15. Reporte de Actividad de Inscripciones Personales (PEAR)
- 9.16. Ubicación
- 9.17. Organización de Línea Descendente
- 9.18. Re-Vendible
- 9.19. Herramientas de Venta
- 9.20. Patrocinador
- 9.21. Volumen

INTRODUCCIÓN

ENZACTA S.L (ENZACTA España) es parte del Grupo Global de Empresas ENZACTA y una empresa de ventas directas que vende sus productos a través de Propietarios de Negocio Independientes (“IBOs”). “ENZACTA S.L” tal y como se usa en este acuerdo se refiere a todos, al menos que se haga la distinción entre ellos. Es importante entender que tu éxito y el éxito de tus IBOs compañeros depende de la integridad de los hombres y mujeres quienes promueven los productos y servicios de ENZACTA S.L. El Acuerdo (tal y como se define en seguida) está hecho para definir claramente la relación entre usted y nosotros, entre usted y sus Clientes, y entre usted y otros IBOs. ENZACTA S.L o sus subsidiarios a veces es llamado “la Empresa”, “nosotros”, “nuestro”, y el IBO, la Inscripción y Acuerdo del IBO (“Acuerdo del IBO”) a veces es llamado “usted” o “su”.

Estas Políticas y Procedimientos (a veces llamadas en este documento “Políticas” o “P y Ps”), tal y como están declaradas y cambiadas de vez en cuando, están incorporadas en y forman una parte integral del Acuerdo del IBO. Cuando el término “Acuerdo” se use en este documento, se refiere de manera colectiva a la Solicitud de Propietario Independiente ENZACTA (“Solicitud IBO”), estas Políticas y Procedimientos, y el Plan de Compensación de ENZACTA S.L. Usted tiene la responsabilidad de leer, entender, y respetar la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos. Al patrocinar un nuevo IBO, deberá asegurarse de que el nuevo IBO tenga la oportunidad de: 1.) Revisar y entender los términos y condiciones del Acuerdo y, 2.) leer y entender las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación antes de firmar la Solicitud Ibo. Todos los términos no definidos expresamente en el texto de las Políticas están definidos en la sección 9.

SECCIÓN 1. SER UN PROPIETARIO INDEPENDIENTE DE NEGOCIO

1.1 Requerimientos para ser un IBO. Para ser un IBO ENZACTA, debe de:

Si es persona natural, debe ser mayor de edad (18 años de edad);

Si es una persona Jurídica, presentar Número de Identificación del Negocio y la Certificación de su Número de Identificación de Impuestos.

Puede vivir en cualquier país, pero solamente puede hacer negocio como IBO en un País Abierto, tal y como está definido en la sección 9 más adelante;

Proveer, donde este permitido por la ley, pruebas de su identidad según lo pida la empresa; y

Someter una Solicitud de IBO correctamente llenada, inalterada o modificada a la Empresa por internet o en papel.

1.2. Solicitud y Aceptación. Al llenar la Solicitud de IBO y someterla a la Empresa, usted está aplicando para ser un Propietario Independiente de ENZACTA con un título inicial de Propietario Independiente o IBO. Su solicitud es aceptada en cuando sus datos estén capturados en nuestra base de datos, y usted ha cumplido por lo demás con la Solicitud de IBO. Al aceptarlo, ENZACTA establecerá para usted un Distribuidor IBO, y le asignará una ubicación y le dará un número de IBO Distribuidor. Las personas naturales deberán darle a ENZACTA el Número de Identificación (D.N.I.), las personas Jurídicas Número de Identificación del Negocio.

1.2.1. ENZACTA reserva el derecho de rechazar cualquier Solicitud de IBO. No aceptaremos información incorrecta o falsa. Las Solicitudes IBO no completas, incorrectas, o ilegales son anulables por nosotros. ENZACTA reserva el derecho de rechazar o terminar cualquier Solicitud sometida por un individuo con antecedentes penales en cualquier momento a la discreción única de ENZACTA.

1.2.2. Usted tiene la responsabilidad de informarnos sobre cualquier cambio que afecte la precisión de su Solicitud de IBO y cualquier otra información con respecto a la cuenta de su Distribución IBO. Para hacer cambios a su cuenta, como correcciones a la Solicitud IBO o nombre, someta un formato de la Solicitud de IBO nuevo, (con la palabra “Rectificación”

escrito arriba) al Departamento de Servicios IBO. Todos los formatos rectificadas deberán estar completamente llenos y firmados por todas las partes del negocio IBO. Cambios de nombre requieren pruebas legales del cambio, como un acta de matrimonio o un certificado Notario Público.

1.2.3. La Solicitud es sujeta a ser aceptada por nosotros como se ha dicho antes de estar oficialmente aceptada.

1.3. Territorio. La aceptación de su Solicitud de IBO le autoriza vender los productos y operar su Distribución IBO en el país en el que está especificado. No puede vender productos en otro país que no sea un País Abierto. Si desea patrocinar en un país en donde ENZACTA ha abierto oficialmente, pero no vive ahí, por favor contáctenos con respecto a esto. ENZACTA no otorga territorios exclusivos a ningún IBO.

1.4. Beneficios del IBO. En cuanto su Solicitud de IBO haya sido aceptada por nosotros, los beneficios del Acuerdo serán disponibles para usted siempre y cuando su Distribuidor IBO esté activo y usted esté cumpliendo con los términos del Acuerdo. Estos beneficios incluyen el derecho de:

1.4.1. Comprar productos ENZACTA para reventa según las Políticas y Procedimientos;

1.4.2. Participar en el Plan de Compensación;

1.4.3. Patrocinar otras personas;

1.4.4. Recibir comunicaciones de parte de ENZACTA y otros documentos;

1.4.5. Participar en eventos de capacitación, apoyo, servicios, motivación, y funciones de reconocimiento patrocinados por ENZACTA (al pagar las tarifas apropiadas si se aplica); y

1.4.6. Participar en concursos y programas promocionales y de incentivo patrocinados por ENZACTA.

1.5. Compra de Producto No Requerida. No hay ningún requerimiento financiero ni una compra necesaria para ser un IBO o para entrar, mantener o avanzar en el Plan de Compensación. Para familiarizar a los nuevos IBOs con los productos, servicios, técnicas de ventas, herramientas de ventas, y otros asuntos de ENZACTA, y para el motivo único de facilitar las ventas, ENZACTA requiere que los IBOs nuevos compren el Kit de Arranque Estándar de Negocios ENZACTA, y el Apoyo Comercial y Servicios ENZACTA. ENZACTA venderá estos servicios a los nuevos IBOs al costo, lo cual puede variar de vez en cuando, el cual estará al mismo nivel, o más bajo del precio que paga ENZACTA. Cualquier producto o servicio que un IBO pueda comprar de ENZACTA, incluyendo estos artículos de arranque, pueden ser devueltos y reembolsados bajo los términos de “La Política de Devolución” encontrada en la sección 6.5 a continuación. Cualquier producto o servicio adicional que un IBO puede comprar de ENZACTA en conexión a convertirse en IBO o en el futuro son estrictamente opcionales.

Al aceptar el Acuerdo, los solicitantes se convierten en vendedores al por menor sin opción de ganar comisiones hasta que sean activos y tengan un IBO activo de lado izquierdo y lado derecho.

1.6. Plazo y Renovación. Según las provisiones en la sección 1.7, el Acuerdo de IBO será vigente desde la fecha de aceptación por la Empresa, hasta el periodo próximo de renovación, o un año después de la “Fecha de Aniversario”, la que llegue primero. El Acuerdo de IBO puede ser renovado por periodos por el IBO para el Plan Comercial y Servicio al Cliente para el año sucesivo, siempre y cuando el IBO haya hecho por lo menos una venta en los seis (6) meses anteriores. Cuando un Acuerdo de IBO no se ha renovado, el IBO no podrá re-aplicar bajo un nuevo patrocinador durante seis (6) meses después de una no-renovación.

1.7. Terminación. El Acuerdo entre usted y nosotros puede ser terminado de las siguientes maneras:

1.7.1. Este Acuerdo puede ser cancelado en cualquier momento por cualquiera de las dos partes por notificación escrita. En este caso, el Acuerdo terminará catorce (14) días después de la fecha de la notificación fue enviada a la otra parte;

1.7.2. Este Acuerdo terminará automáticamente en el primer día del mes después de los seis (6) meses sin actividad de compra de inventario por el IBO, según se determina con su historial de compras;

1.7.3. Usted puede cancelar el Acuerdo en cualquier momento, sin importar la razón, al someter una notificación por escrito a la Empresa por , fax, correo, o por entrega al día siguiente. La notificación escrita deberá incluir su firma,

1.7.4. Sin limitar los derechos de limitación previstos en la sección 1.7.1 arriba, ENZACTA también puede terminar el Acuerdo de IBO, sin notificación, si el IBO ha roto el Acuerdo, y si el IBO no ha rectificado esa rotura del Acuerdo dentro de 10 días de haber sido notificado de la ruptura, por escrito por fax, o correo o por entrega al día siguiente y brinden una oportunidad para que usted rectifique la situación dentro de los 10 días hábiles de la notificación. Si la ruptura no está remediada dentro del periodo de notificación a la satisfacción de ENZACTA, la terminación será válida al final del periodo de notificación.

1.7.5. Las partes están de acuerdo que ciertas rupturas son tan graves, o que los daños de las mismas son irreparables, esa notificación y un periodo de curación es un remedio insuficiente. En consecuencia, las partes están de acuerdo que ENZACTA podrá terminar el Acuerdo de IBO inmediatamente sin notificación cuando se encuentra que un IBO está (1) Vendiendo productos en una página internet de subastas, (2) usando los sitios de red, medios sociales, comunicación electrónica, o comunicación personal para contactar la organización de otros IBOs o su línea descendente (3) menospreciando a ENZACTA o sus IBOs, o tratando de inter-patrocinar o reclutar IBOs que usted no patrocinó personalmente, a otra empresa rival.

1.7.6 Este acuerdo puede ser cancelado por no asistir a los eventos organizados por la compañía o por los líderes en los últimos 6 meses. Aplica para PINES de Bronce hacia arriba.

1.8. Los Efectos de No-Renovación o Terminación. Cuando su Acuerdo con nosotros haya sido terminado, por cualquier razón, sus derechos como IBO mencionados en el Acuerdo también terminarán, incluyendo el derecho de vender productos, acceder a su línea descendente y recibir comisiones, bonos, u otra remuneración resultando de las ventas y otras actividades de su línea descendente; sin embargo, ciertas obligaciones sobrevivirán la terminación, incluyendo aquellas obligaciones mencionadas en las secciones 2.5 (Información Confidencial) y 2.6 (Marcas Propietarias). Sin limitar el significado de esas provisiones, inmediatamente en cuanto ocurra una expiración/terminación, el IBO deberá quitar y dejar de usar todas las Marcas Propietarias (según está definido en la sección 2.6) y toda Información Confidencial (según está definido en la sección 2.5) y tomar otras acciones requeridas de manera razonable por ENZACTA para proteger su Información Confidencial y su Propiedad Intelectual.

Un IBO que ha sido terminado no puede re-inscribirse o hacer una Solicitud o Acuerdo IBO sin la autorización escrita expresa del Departamento de Cumplimiento. Todas las Solicitudes IBO licitadas por un IBO que ha sido anteriormente terminado, y sin dicha autorización escrita expresa por el Departamento de Cumplimiento, son nulas y sin efecto, aunque sea aceptado por

ENZACTA.

1.9. Posiciones Múltiples. Un IBO no puede aplicar para o adquirir más de un negocio independiente ENZACTA. Aunque dos (2) IBOS pueden existir con la misma dirección, no puede patrocinarse el uno al otro. Un IBO no puede ni patrocinar ni ser patrocinado por su pareja (lo cual incluye maridos, esposas y compañeros). No obstante lo anterior, ENZACTA puede dar autorización por escrito para permitir a otros Distribuciones IBO por caso, según lo determine a su discreción. IBOS prospectivos tendrán que dar la información requerida por la Empresa para que sea revisada antes de su inscripción sea permitida.

1.10. IBOs Corporativos, Propietarios Únicos Registrados con la CRA, Otro.

1.10.1. Una Entidad Comercial puede ser IBO. Las Entidades Comerciales deben de presentar una copia de la Escritura Constitutiva inscrita en el Registro de Comercio, número de Identificación Tributaria y número de Registro de Contribuyente dentro de 30 días después de su inscripción. Si no se recibe dentro del tiempo requerido, la comisión será retenida hasta que nos den la documentación requerida, y que esté documentada por la Empresa. También, la Entidad Comercial deberá proveer cualquier otro documento que ENZACTA pida de ocasionalmente. Un Representante Legal de la Entidad Comercial debe ejecutar el Acuerdo de IBO. El Representante Legal que firma de parte de la Entidad Comercial está de acuerdo con garantizar las obligaciones de la Entidad Comercial hacia ENZACTA. Las acciones de los accionistas, representantes, directores, miembros, gerentes, fideicomisarios, y empleados deberá conformarse a las Políticas y Procedimientos, y serán atribuibles a la Entidad Comercial.

1.10.2. Negocios no incorporados con números de identificación del País y Estado de los Estados Unidos únicos, donde sea aplicable, pueden ser IBOS. Deberán someter Pruebas de la emisión del número de identificación comercial a ENZACTA.

1.10.3. ENZACTA, aunque permita que las Entidades Comerciales antes mencionadas sean Propietarios Independientes de Negocio, le dará el reconocimiento y otros premios citados en el Plan de Compensación al solicitante principal (la firma sobre el Acuerdo) como el representante Legal de la Entidad Comercial.

1.10.4. Cuando ENZACTA permite que un solicitante primario y secundario individual tengan un negocio IBO (lo cual se puede hacer a la discreción de ENZACTA), el solicitante primario recibirá los cheques de remuneración, y será identificado como el contribuyente único del mismo para todos los documentos oficiales de impuestos requeridos por el gobierno.

1.10.5. Cada entidad que tenga una posición IBO, deberá designar uno o dos "Participante(s) Activo(s)" que participen personalmente en el negocio IBO, y es (son) personalmente responsables por los compromisos del IBO a ENZACTA. Cualquier cambio de propietario de la entidad, o cualquier cambio de Participante(s) Activo(s) serán tratados por ENZACTA, como una transferencia de la posición IBO, y permitirá que ENZACTA revoque todos los derechos bajo las Políticas y Procedimientos con respeto a cualquier transferencia como tal.

1.11. Sucesión e Incapacidad. Si usted fallece, y expresamente en su Testamento le deja todos los derechos a su negocio IBO a otra persona (el "Beneficiario"), y lo mismo se confirma por un tribunal de manera satisfactoria para nosotros, ENZACTA podrá reconocer la transferencia del negocio IBO al Beneficiario, si el Beneficiario llena y entrega una nueva Solicitud y Acuerdo de IBO dentro de los primeros seis (6) meses después de su fallecimiento. El Beneficiario deberá mostrar que pueden efectuar las responsabilidades, requerimientos internos, y actividades requeridas y esperadas de un IBO activo, según está descrito en el Acuerdo y Términos IBO, y estas políticas y procedimientos. De otra manera, ENZACTA terminara su Acuerdo IBO. ENZACTA reserva el derecho de terminar el Acuerdo IBO con el Beneficiario si el Beneficiario no cumple con el negocio IBO de la misma manera y con el mismo espíritu y requisitos de antes. Si usted es incapaz de operar su negocio IBO debido a una incapacidad, ENZACTA reconocerá su poder legal autorizado para asignar a un agente para que opere su negocio IBO durante su incapacidad. Para hacer esto, la persona con poder legal autorizado deberá dar pruebas de la incapacidad de usted y pruebas de su autoridad autentica, que podemos verificar como legales. El mismo deberá llenar una Solicitud de IBO nueva dentro de los seis (6) meses de su incapacidad, y tendrá que mostrar que podrá cumplir con sus responsabilidades y las actividades requeridas y esperadas de un IBO activo tal y como está escrito en el Acuerdo y los Términos de IBO, y en estas políticas y procedimientos. ENZACTA reserva el derecho de terminar el Acuerdo IBO con un IBO incapacitado si el agente autorizado con el poder legal no cumple con el Negocio IBO de la misma manera, espíritu y requisitos de antes.

1.12. Efectos de un Divorcio y la Disolución de una Entidad Comercial. ENZACTA no permitirá que un Negocio IBO sea dividido de ninguna manera en caso de un divorcio o disolución de la Entidad Comercial.

Durante el divorcio o disolución de la Entidad Comercial, las partes deberán adoptar uno de los siguientes modos de operar:

1.12.1. Los cónyuges pueden llegar a un acuerdo por escrito que un cónyuge es asignado todos los derechos al Negocio IBO, o todos los dueños de la Entidad Comercial podrán estar de acuerdo por escrito que un individuo en particular o la Entidad Comercial es asignada todos los derechos del Negocio IBO. En dado caso, el otro cónyuge o individual particular tendrá que dar una nueva Solicitud y Acuerdo de IBO a ENZACTA, y ENZACTA reserva el derecho de terminar el Acuerdo IBO con el otro cónyuge o individual particular si el nuevo Negocio IBO no cumple de la misma manera, con el mismo espíritu y requisitos de antes.

1.1.2.2. Las partes podrán continuar a operar el Negocio IBO de manera normal, después de lo cual toda la compensación pagada por nosotros será pagada según el statu quo tal y como existía antes del divorcio o el proceso de disolución. Este es el procedimiento de defecto si las partes no llegan a un acuerdo según está antes escrito. De ninguna manera, el Negocio IBO de (1) cónyuges que se están divorciando o (2) una Entidad Comercial que se está disolviendo, puede ser dividido. Para mayor certeza, esto significa que ninguna comisión, bonos u otra remuneración serán compartidos entre los cónyuges que se están divorciando o entre los dueños de una Entidad Comercial que está en disolución. ENZACTA reserva el derecho de terminar el Acuerdo IBO con el otro cónyuge o individual particular si el nuevo Negocio IBO no cumple de la misma manera, con el mismo espíritu y requisitos de antes.

1.13. Cambios de Propietario. ENZACTA no está obligado a autorizar

ninguna venta o transferencia de un Negocio IBO.

1.13.1. IBOs pueden quitar a su cónyuge de su Negocio IBO si un Formato de Liberación de Co-Solicitante completamente ejecutado se entrega al Departamento de Cumplimiento.

1.13.2. Un IBO que es un individual puede transferir su interés (y el interés de su cónyuge, si es aplicable) a una Entidad Comercial que pertenece 100% a uno o los dos cónyuges al entregar un Formato de Cambio completamente ejecutado a la Empresa, si (1) el Negocio IBO es la propiedad única del mismo individuo, la Entidad Comercial también tiene como dueño al mismo individuo, y (2) donde el Negocio IBO tiene más de un dueño, la Entidad Comercial también tiene como dueño de manera única y benéfica a los mismos individuos, y en las mismas proporciones, y una nueva Solicitud IBO viene con el Formato de Cambio. ENZACTA podrá considerar lo mismo, y aprobar o negar la Solicitud IBO. Si se aprueba, todos los individuos son responsables de manera individual y conjunta por cualquier deuda pasada o futura, u otras obligaciones a ENZACTA.

1.13.3. Un IBO que es una Entidad Comercial y 100% la propiedad de un individuo y/o su cónyuge puede transferir su interés al individuo y/o su cónyuge.

1.13.4. Para hacer la transferencia, el IBO debe someter uno de los siguientes Formatos de Transferencia:

1.13.4.1. Para agregar un cónyuge, un Formato de Co-Solicitante lleno;

1.13.4.2. Para quitar un cónyuge, un Formato de Liberación de Co-Solicitante;

1.13.4.3. Para transferir a una Entidad Comercial, los documentos establecidos en la sección 1.13.2 arriba; y

1.13.4.4. Para transferir de una Entidad Comercial a un individuo y/o individuo y cónyuge, resoluciones de autorización firmadas por todos los dueños de la entidad y por el individuo (y su cónyuge si aplica).

1.13.5. El nuevo propietario de la posición entiende que la cuenta comenzará desde cero, es decir, como si fuera un nuevo IBO. La posición actual de los Patrocinados Activos (PSA), el BV almacenado, el nivel de PIN, más todo lo previamente ganado o calificado será eliminado al momento del cambio de titularidad

1.13.6. El patrocinador actual y la ubicación de la posición no se pueden cambiar

1.14. Cambios en la Entidad Comercial. Un IBO que es una Entidad Comercial y desea cambiar a otro tipo de Entidad Comercial puede hacerlo si la equidad de la propiedad de la Entidad Comercial no cambia. Todos los titulares de equidad de la Entidad Legal anterior deberán confirmar con una firma notariada u otra forma de autenticación para mostrar que están de acuerdo con el cambio. También, una nueva Solicitud de IBO tendrá que ser sometida por la nueva Entidad Comercial. Miembros de la Entidad Comercial anterior son responsables de manera individual y conjunta por cualquier deuda u otras obligaciones a ENZACTA.

1.15 Venta, Transferencia o Asignación de un Negocio ENZACTA. La Empresa no apoya la venta de un Negocio IBO y la transferencia de

intereses parciales dentro de Negocios IBO, y prohíbe la práctica de asociarse como subterfugio para transferir los intereses en un Negocio IBO. Si un IBO quiere vender, transferir, o asignar (de aquí en adelante, “vender” si se usa como verbo y “venta” si se usa como sustantivo) su interés entero o parcial en un Negocio IBO, se tendrá que cumplir con los siguientes criterios:

1.15.1. La posición IBO que se vende debe de haber sido un Negocio IBO activo por un mínimo de seis (6) meses antes de que la venta haya sido solicitada;

1.15.2. La posición IBO activa debe de ser adquirida por una Entidad Comercial que sea 100% propiedad de un individuo identificable o por un individuo identificable y su cónyuge.

1.15.3. El IBO adquiriente no podrá tener un interés beneficioso en un Negocio IBO o haber tenido un interés beneficioso en un Negocio IBO dentro de los seis (6) meses anteriores;

1.15.4. El IBO vendedor no podrá re-aplicar para ser IBO bajo otro patrocinador durante un periodo de por lo menos seis (6) meses;

1.15.5. El IBO adquiriente empezará de nuevo para los premios y reconocimientos, y cualquier otro derecho acumulado o pasado a comisiones, bonos, u otras formas de remuneración ligadas al IBO siendo adquirido.

1.16. Primer Derecho a No Aceptación. Todas las ofertas de venta de un Negocio IBO son sujetas al derecho de primera denegación, según su descripción en este documento, y también según su definición en El las Reglas del Derecho a Primera Denegación ENZACTA establecidos por ENZACTA, disponibles bajo petición. Bajo estas Reglas, si un IBO recibe una Oferta de Buena Fe (definida en este documento) para comprar sus intereses en un Negocio IBO, el IBO primero ofrecerá vender dichos intereses a la Empresa bajo los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Buena Fe. La Oferta de Buena Fe deberá ser solamente para un pago en efectivo. Si hay otros términos para la oferta, ENZACTA podrá ejercer el Derecho de Primera Denegación al atribuir un valor de \$1.00 a cualquier porción no en efectivo de la oferta. El IBO entregará la Oferta de Buena Fe por escrito a la Empresa, y la Empresa tendrá quince (15) días hábiles para aceptar la oferta. Una “Oferta de Buena Fe” es una oferta de plena competencia para que una persona que no es un IBO actualmente pueda comprar el Negocio ENZACTA, lo cual la Empresa, bajo su discreción, considera como una oferta legítima. Evidencia de una oferta legítima puede incluir efectivo u otra consideración depositado en una cuenta bancaria para la cantidad total de la Oferta de Buena Fe, evidencia de un compromiso de préstamo para la cantidad completa de la Oferta de Buena Fe, u otros pasos substanciales tomados para el motivo de comprar dicho Negocio de IBO para la cantidad completa de la Oferta de Buena Fe. Si la Empresa no ejerce su Derecho de Primera Denegación, el IBO entregará la Oferta de Buena Fe con documentación de apoyo sobre la legitimidad por escrito, secuencialmente, a cada una de las personas que tiene el primer derecho de denegación bajo las Reglas del Primer Derecho a la Denegación, y cada una de esas personas tendrá quince (15) días cada uno para aceptar la oferta. Si después de todo ese proceso, nadie decide aceptar la oferta, el Negocio IBO puede ser vendido bajo las provisiones de la sección 1.15 y estas Políticas.

1.17. Línea de Patrocinio. Ningún cambio en la línea de patrocinio puede resultar de la venta o transferencia de un Negocio IBO ENZACTA sin la aprobación de la Empresa.

1.18. Aprobación del Departamento de Cumplimiento. Al terminar de llenar correctamente el Formato de Transferencia, las partes deberán someter copias del mismo al área de Cumplimiento de ENZACTA para revisión y aprobación. ENZACTA podrá pedir documentación adicional necesaria para analizar la transacción entre el vendedor y el comprador.

1.19. Cambios al Acuerdo. Como las leyes y el ambiente comercial cambian de vez en cuando, ENZACTA podrá ver la necesidad de cambiar el Acuerdo y sus precios de vez en cuando. Bajo el Acuerdo IBO, ENZACTA tiene el derecho de cambiar las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación cada cuando, y esa misma publicación en la página web ENZACTA constituirá notificación razonable de dichos cambios para todos los IBOs, y será obligante para todos los IBOs a los 14 días de su publicación. Los IBOs que no desean ser obligados por cambios particulares tienen la libertad de ejercer sus derechos bajo este Acuerdo para terminar su Acuerdo IBO, y ENZACTA en esta instancia estará de acuerdo en renunciar la notificación normalmente requerida de catorce (14) días. Para los IBOs que continúan a patrocinar a nuevos IBOs y/o aceptar comisiones, bonos, u otra remuneración de parte de ENZACTA, o comprar productos para la consumación o re-venta como IBO, se considerará de manera conclusiva que han aceptado dichos cambios.

SECCIÓN 2. OPERAR TU DISTRIBUIDOR IBO INDEPENDIENTE

2.1. Código de Ética. ENZACTA es una empresa con valores fuertes, y se enorgullece de la calidad y carácter de la gente que se une como IBOs ENZACTA. El siguiente Código de Ética ayuda a asegurar un estándar uniforme de excelencia y ha sido establecido para ayudarle a usted a operar su Negocio IBO de manera exitosa. Usted acepta leer y comprender el Código de Ética y está de acuerdo en usarlo como guía al operar su Negocio IBO.

2.1.1. Usted trabajará de manera activa para establecer y mantener una base de Clientes.

2.1.2. Usted será respetuoso hacia cada persona con la que interactúa durante la operación de su posición independiente de Negocio IBO ENZACTA, incluyendo a la línea de IBOs ascendente, descendente, "crossline", y los representantes y empleados de ENZACTA.

2.1.3. Usted se conducirá personal y profesionalmente de manera ética, moral, legal y financieramente sana.

2.1.4. Usted no participará en actividades que puedan dañar la reputación de ENZACTA, sus empleados y representantes, usted, u otros IBOs.

2.1.5. Usted no hará declaraciones despectivas hacia otros IBOs ENZACTA. Usted asegurará que en todos los tratos profesionales ENZACTA, usted se abstenga de hacer comentarios difamatorios.

2.1.6. Usted será honesto en sus representaciones de los productos de ENZACTA, y no hará declaraciones ilegales con respecto a beneficios para la salud de los productos ENZACTA.

2.1.7. Usted proveerá apoyo y ánimo a sus Clientes para asegurar que su experiencia con ENZACTA sea exitosa; también explicará de manera clara los términos de la venta.

2.1.8. Usted le dará seguimiento, y apoyo a su Organización de Línea Descendente, según sea necesario, para ayudarlos a construir su base de Clientes y una Organización de Línea Descendente.

2.1.9. Usted representará correctamente el Plan de Compensación y no hará representaciones de ingresos potenciales, excepto de acuerdo con la sección 4.2 de abajo.

2.1.10. Usted tendrá contacto telefónico personal con IBOs potenciales y Clientes de manera razonable durante un horario razonable para evitar la intrusión.

2.1.11. Al hacer presentaciones comerciales, usted dejará de hacerla si el recipiente lo pide.

2.1.12. Usted tomará los pasos necesarios para proteger la información privada de sus Clientes y línea descendente, incluyendo el cumplimiento con las leyes del País de El Salvador aplicables, y con la Política de Privacidad ENZACTA.

2.1.13. Usted respetará la falta de experiencia comercial de los solicitantes potenciales y Clientes actuales, la línea descendente.

2.1.14. Usted no abusará de la confianza de sus Clientes y de su línea descendente, y no explotará su edad, enfermedad, falta de comprensión, o desconocimiento del idioma.

2.1.15. Usted no hará comparaciones engañosas con las oportunidades de venta, productos o servicios de otra empresa.

2.1.16. Usted entiende que toda la literatura promocional, publicidad, y campañas por correo no pueden contener descripciones u otra información falsa o engañosa. Toda la literatura también deberá contener la dirección y número de teléfono de la Empresa tanto como sus datos de contacto.

2.1.17. Usted está de acuerdo con cumplir con todos los aspectos de este Acuerdo, incluyendo estas Políticas y Procedimientos.

2.1.18. Usted no puede dar regalos monetarios a los Empleados de ENZACTA. Los empleados de ENZACTA no pueden aceptar efectivo como regalo de la parte de los IBOs. Los empleados ENZACTA aprecian la bondad, y pueden aceptar pequeños obsequios o regalos de agradecimiento, y también le dan la bienvenida a las cartas escritas por los IBOs expresando la gratitud de un servicio excepcional. Las cartas dirigidas hacia a el Equipo Ejecutivo reconociendo méritos laborales de un empleado son apreciados, y sirven para decidir sobre la premiación o reconocimiento de algún empleado.

2.1.19. Usted no solicitará ni animará a los Empleados ENZACTA, sus entidades afiliadas, o sus familiares inmediatos de ser IBOs ENZACTA. Ningún representante., empleado, proveedor de producto, agente o consultante de ENZACTA puede ser un IBO, o crear una Línea Descendente ENZACTA, o cualquier otra red de marketing sin el consentimiento por escrito de ENZACTA. A los efectos de este párrafo, "familia inmediata" incluye cualquier persona que reside actualmente en el mismo hogar que un representante, empleado, proveedor de producto, agente, o consultante de ENZACTA o cualquiera de sus entidades afiliadas.

2.2. Estatus de Proveedor Independiente. La relación legal entre ENZACTA y usted como IBO está destinada a ser una de contratante independiente, con las siguientes especificaciones de esa relación:

2.2.1. Control – Bajo los términos del Acuerdo, y otras leyes aplicables, usted como IBO, tendrá control total y discreción sobre la operación de su negocio independiente, incluyendo y sin limitar el significado de los anteriores, que tan poco o mucho tiempo usted decide dedicar a su negocio, y usted podrá establecer sus propias metas profesionales, horas laborales, y métodos comerciales.

2.2.2. Ser Dueño de las Herramientas – Usted será responsable de la posesión y adquisición de todas las herramientas comerciales, materiales, bienes, y gastos, y todos los bienes comerciales, servicios y cosas intangibles que usted, a su discreción, vea como necesario para la operación de su negocio independiente, incluyendo, y sin limitar la generalidad de lo precedente, la ubicación de sus oficinas comerciales, tarjetas de presentación, membrete, equipo electrónico, vehículo(s), y otras herramientas y materiales (ej. Teléfono, materiales administrativos, etc.) que usted vea como necesario para la operación de su negocio, todo lo cual usted obtendrá por su propia cuenta. Usted también mantendrá un seguro, por ejemplo de responsabilidad civil, incendio y robo, durante el término de su Acuerdo para el beneficio de su propio negocio, en las cantidades que usted estime necesarias, y por su propia cuenta.

2.2.3. Posibilidad de Ganancia/Riesgo de Pérdida – Usted está de acuerdo que todos los gastos incurridos por usted como IBO durante la operación de su negocio serán incurridos de su propia cuenta, y serán su responsabilidad. Usted también está de acuerdo que los términos de su compensación como IBO bajo el Plan de Compensación están totalmente establecidos en el Plan de Compensación, y en consecuencia, la posibilidad de ganancias y el riesgo de pérdida inherentes en el Plan de Compensación, e inherente en la operación del negocio independiente de

un IBO depende exclusivamente de usted, sin ningún “reembolso de gastos” o “compensación mínima” ofrecido por ENZACTA como garantía.

2.2.4. Ningún Poder Para Obligar – Mientras que usted como IBO tiene el derecho de informar a otras personas que usted es un IBO contratado por ENZACTA de manera independiente, usted no se representará en ningún momento como un empleado de ENZACTA, y clarificará cuando sea necesario su estatus como contratante independiente de ENZACTA. Usted no tiene ninguna autoridad (expresa o implícita), para obligar a ENZACTA, y usted no será considerado como un comprador de una franquicia u oportunidad de negocio.

2.2.5. No Creación de Relación de Empleo, Agencia, Asociación, Franquicia o Empresa Conjunta – La relación legal entre usted y ENZACTA no tiene la intención de crear, y no crea, una relación de empleado/empleador, agencia, asociación, franquicia, o empresa conjunta entre usted y ENZACTA. Usted no actuará de parte de ENZACTA, como un agente o cualquier otro actor.

2.2.6. Trato como Contratante Independiente para los Impuestos u Otros Propósitos – Según como está definido en la sección 2.3 abajo, usted no será tratado como un empleado de ENZACTA para el propósito de los impuestos estatales (incluyendo, pero no limitado a: requisitos de los impuestos estatales de presentación o retención, requisitos de los impuestos estatales de desempleo, deducciones Seguro Social, y todos los demás impuestos similares, obligaciones, y reglas de empleo y deducciones de compensación de trabajador. Usted deberá tomar todos los pasos necesarios para cumplir con sus propias obligaciones de impuestos, incluyendo, sin limitar la generalidad de lo precedente, todos los impuestos sobre la renta, y todos los demás requisitos similares. Usted indemnizará ENZACTA de toda demanda legal que resulten de no pagar dichos impuestos y, si usted es considerado como empleado o agente por una agencia competente o un tribunal en cualquier jurisdicción en la que usted trabaja, usted nos liberará e indemnizará contra cualquier demanda legal que resulte de dicha determinación.

2.2.7. Es su responsabilidad y usted está de acuerdo de cumplir con todas las leyes estatales locales y el Acuerdo, al operar su Negocio IBO o la adquisición, recepción, posesión, venta, distribución o promoción de nuestro producto u oportunidad.

2.2.8. Usted también está de acuerdo que tiene la responsabilidad sobre todas sus declaraciones verbales y/o escritas hechas con respecto a los productos, servicios, y el Plan de Compensación que no están expresamente contenidas en los Materiales Oficiales de ENZACTA. Usted deberá describir el Plan de Compensación de manera honesta y verídica. No podrá hacer ninguna declaración sobre las ganancias pasadas, potenciales, o actuales en frente de IBOs potenciales, y no puede usar sus propios ingresos como indicación del éxito asegurado. Los cheques de comisión no pueden ser usados como materiales de marketing. Usted no puede garantizar comisiones o dar estimaciones de gastos a los prospectos IBOs. Las provisiones de esta sección sobreviven la terminación del Acuerdo.

2.2.9. Usted deberá identificarse de manera clara como “Propietario de Negocio Independiente” en cualquier tarjeta de presentación, folleto, u otro material que use en su negocio.

2.3. Impuestos y Obligaciones de Retención. Como contratante independiente, usted es responsable de cumplir con la legislación fiscal de los impuestos, ya que esa legislación afecta su negocio independiente. Para mejor certeza en esto:

2.3.1. Impuestos Sobre la Renta – Usted será responsable del pago y/o retención de todos los impuestos de renta estatales y/o sobre la renta, de trabajo por cuenta propia, y todos los demás tipos de impuestos requeridos con respecto a su negocio, o sus compras, bajo las leyes aplicables de impuestos estatales. Usted reconoce que como contratante independiente, usted no será tratado como un empleado para el propósito de, pero no limitado a, los requisitos de retención de impuestos estatales sobre la renta, las reglas estatales de empleo, deducciones de

compensación del empleado estatal, seguro de desempleo, deducciones de Seguro Social,

2.3.2. Impuestos de Venta – Usted no será tratado como un empleado para los propósitos de los impuestos estatales y de ventas. Si ENZACTA alguna vez tiene la obligación de cobrar impuestos como tales con respecto al proveerle a usted sus bienes o servicios, ENZACTA recolectará y remitirá estos impuestos con respecto a sus ventas si es necesario. Sin embargo, ENZACTA no es responsable de recolectar o remitir ningunos impuestos de ventas de parte de usted. Pero, usted será el responsable de recolectar y remitir todos los impuestos aplicables locales, estatales, de ventas, y para todos los demás impuestos estatales necesarios para cumplir con las obligaciones impuestas sobre su negocio.

2.4. Competencia

Desleal.

2.4.1. La no-solicitud después de terminación – Durante un periodo de doce (12) meses después de la terminación de su Acuerdo IBO, con la excepción de aquellos IBOs que usted patrocinó personalmente, no podrá, directa o indirectamente reclutar o intentar de solicitar o reclutar a ningún IBO o cliente para otro negocio de Multi-Nivel. Usted y ENZACTA reconocen que como el marketing Multi-Nivel se hace a través de redes de contratantes independientes en muchos países, y los negocios se hacen por internet o teléfono, un esfuerzo para limitar el alcance geográfico de las provisiones de no-solicitud en este documento, lo rendirían completamente ineficaz. Entonces, usted y ENZACTA están de acuerdo que esta provisión de no-solicitud se aplicará a todos los mercados en los que ENZACTA hace negocios. Esta sub-sección sobrevivirá la terminación de este Acuerdo.

2.4.2. Acuerdo de Confidencial – A pesar de cualquier otra provisión de este Acuerdo, durante el plazo y después de la terminación del Acuerdo IBO, usted no podrá usar nuestros secretos comerciales o Información Confidencial (según está definido en la sección 2.5 abajo) para solicitar, reclutar, o tratar de solicitar, reclutar, que sea directa o indirectamente, otros IBOs o Clientes para ningún otro negocio de marketing de Multi-Nivel. Tampoco podrá usar nuestros secretos comerciales o nuestra información confidencial en conexión a ventas de otros productos y servicios. Esta sub-sección sobrevivirá la terminación de este Acuerdo.

2.4.3. Venta de Bienes y Servicios de Competencia – Mientras sea IBO, usted no deberá promover o vender, o tratar de promover o vender ningún programa, producto o servicio a su línea descendente o a otros IBOs ENZACTA que compita con nuestros productos. Cualquier programa, producto, servicio, u oportunidad de Marketing de Multi-Nivel dentro de las mismas categorías generales que nuestro producto se considera como la competencia, sin tener en cuenta las diferencias en el costo, calidad u otros factores distintivos.

2.4.4. Perseguir Otros Vendedores Directos – Usted está de acuerdo en abstenerse de enfocarse sistemáticamente en miembros de otros negocios de Marketing de Multi-Nivel para ser IBOs. Si se hace alguna demanda legal, arbitraje, o mediación en contra de usted alegando que usted estuvo involucrado en una actividad como tal, usted nos indemnizará contra todas las demandas, acciones, litigio resultando de o relacionados al perseguir otros vendedores directos de manera sistemática.

2.4.5. Difamación – Usted no degradará, descreditará, difamará o hará comparaciones engañosas con otras empresas, competidores de ENZACTA, organizaciones de IBOs o sistemas, o IBOs para tratar de promover nuestros productos, o para tentar a otro individuo de ser parte de su organización de marketing, o unirse a ENZACTA. Usted no usará tentaciones financieras u otras para persuadir a un IBO de cambiar su línea de auspicio o sistema de construcción de negocio.

2.4.6. Cambiar de línea, Auspicio Cruzado y Intención – Usted está de acuerdo que mantener la integridad de la línea de auspicio en una organización IBO es fundamental al marketing de redes. Consecuentemente, usted está de acuerdo con no participar en cambiar de línea, hacer auspicio cruzado, o tentación. “Cambiar de Línea” quiere decir aplicar para y convertirse en IBO: (a) cuando usted ya es un IBO, (b) cuando posee un interés beneficioso en otro Negocio IBO; y/o (c) cuando menos de seis (6) meses hayan pasado desde que usted era un IBO o después de haber tenido un interés beneficioso en otra organización IBO. “Auspicio Cruzado” quiere decir inscribir a otro IBO (incluyendo un IBO cuyo Acuerdo IBO haya sido terminado dentro de los doce (12) meses precedentes o quien haya patrocinado o comprado un

producto en los seis (6) meses precedentes bajo una línea de auspicio diferente.) “Tentación” quiere decir solicitar, animar, ofrecer beneficios, o ayudar de cualquier otra manera a otro IBO a cambiar de línea y/o participar en el auspicio cruzado.

2.4.6.1. Usted no usará el nombre de ningún pariente o de su cónyuge, nombre comercial, nombres falsos o ficticios, entidades legales, números dados por el gobierno falsos, o números de identidad ficticios para evitar esta política.

2.4.6.2 Como el cambio de línea, auspicio cruzado y la tentación pueden ser dañosos para nosotros y al IBO involucrado, usted tiene una obligación afirmativa de notificar al Área de Cumplimiento lo antes posible si tiene usted suficiente motivo para sospechar que otro IBO haya roto estos pactos.

2.4.6.3. Si usted u otro IBO rompen estos pactos, ENZACTA podrá tomar una o varias de las siguientes acciones:

2.4.6.4. Terminar el Acuerdo IBO relacionado al Negocio IBO en violación;

2.4.6.5. Terminar el Acuerdo IBO y Organización IBO creada como resultado de cruzar líneas (el “Negocio IBO segundo en tiempo”); y dejar los Negocios IBOs inscritos por los Negocios IBOs segundo en tiempo en donde están y no cambiar el auspicio o la ubicación al menos que unas circunstancias atenuantes o la justicia lo obligan. Pero, ENZACTA no está bajo ninguna obligación de hacerlo y cualquier desplazamiento y la disposición final de la organización queda bajo la discreción de ENZACTA.

2.4.6.6. Usted renuncia a toda demanda legal contra nosotros que surjan de o relacionadas a la disposición de dicho Negocio IBO.

2.4.7. Actividad No Ética – Usted está de acuerdo en ser ético y profesional en todo momento mientras opera su negocio IBO ENZACTA. Consecuentemente, usted está de acuerdo que no participará, ni aprobará que los IBOs de su línea descendente participen, en actividades no-éticas. Ejemplos de actividades no-éticas incluyen, pero no están limitadas a las siguientes, algunas de las cuales están descritas con mas detalles en estos P y Ps:

2.4.7.1 Hacer declaraciones no aprobadas sobre el producto en violación de la sección 4.1 abajo;

2.4.7.2 Hacer declaraciones no aprobadas sobre ingresos en violación de la sección 4.2 abajo;

2.4.7.3 Hacer declaraciones falsas y malas representaciones de cualquier tipo, incluyendo pero no limitado a, representaciones u ofertas de ventas falsas o engañosas relacionadas a la calidad, disponibilidad, grado, precio, términos de pago, derechos de reembolso, garantías, o rendimiento de los productos;

2.4.7.4 Hacer comentarios despectivos;

2.4.7.5 Promover la venta de productos en establecimientos de cadena de venta de por menor;

2.4.7.6 El uso de la tarjeta de crédito de otro IBO sin su permiso expreso escrito;

2.4.7.7 El uso no autorizado de información confidencial;

2.4.7.8 Cambio de línea, auspicio cruzado, o tentación;

2.4.7.9 No cumplir con los requisitos de ventas;

2.4.7.10 Participar en actividad de pre-venta no autorizado;

2.4.7.11 Violar las reglas para gestionar su negocio en un mercado de No para Re-Venta;

2.4.7.12 Conducta personal que dañe la reputación de la Empresa y/o sus IBOs;

2.4.7.13 Violar las leyes de su jurisdicción que pertenecen a su Negocio IBO;

2.4.7.14 Hacer cualquier actividad comercial en un país que no sea un País Abierto o No para Re-Venta o un mercado

2.4.7.15 Violar el Acuerdo

2.5. Información Confidencial. Durante el plazo del Acuerdo, la Empresa podrá proveerle, o usted podrá desarrollar, información propietaria incluyendo, pero no limitada a, Reportes de Actividad, Listas de Clientes, Listas de línea descendente (o nombres o direcciones o información de contacto), otras listas de IBO, secretos comerciales, información sobre fabricantes y proveedores, reportes comerciales, reportes de comisiones o ventas y otra información financiera y comercial que la Empresa puede considerar como confidencial (colectivamente, la “Información Confidencial”). Como IBO ENZACTA, usted acepta que toda dicha Información Confidencial (sea

verbal, escrita o en forma electrónica) es propietaria y confidencial para la Empresa y es transmitida a usted de manera estrictamente confidencial para su uso en su negocio con la Empresa. Usted deberá usar sus mejores esfuerzos para mantener dicha Información Confidencial y no deberá divulgar dicha información a ninguna tercera parte directa o indirectamente. Usted no deberá utilizar la Información Confidencial para competir con la Empresa o para propósitos otros que promover el programa de la Empresa y sus productos y servicios. En el momento del vencimiento, no-renovación o terminación del Acuerdo de IBO, usted deberá dejar de usar dicha Información Confidencial y regresar de manera rápida cualquier Información Confidencial a la Empresa. Esta sub-sección sobrevivirá la Terminación del Acuerdo.

2.6. Marcas Propietarias y Propiedad Intelectual. El nombre de la Empresa, las marcas de fábrica y las marcas de servicios (“Marcas de Propietario”), materiales de derechos de autor y secretos comerciales son la propiedad de o licenciados o registrados a la Empresa y sus afiliados. El uso de las Marcas Propietarias y materiales protegidos con el derecho de autor hechos por usted deberán estar aprobados por escrito por la Empresa antes de su uso y deben de cumplir de manera estricta con estas Políticas y Procedimientos. Usted no está autorizado a usar las Marcas Propiedad de la Empresa en su nombre de negocio, o como dominio o dirección email, o en conexión con ningún sitio social o profesional o en ningún otro medio electrónico o transmisión sin la aprobación escrita de la Empresa, la cual puede ser retenida a su discreción. Cualquier derecho de usar las Marcas Propietarias de la Empresa y otra propiedad intelectual por usted es no-exclusivo, y la Empresa tiene el derecho y discreción de conceder a otras personas el derecho de usar dichas Marcas Propietarias y otra propiedad intelectual. Toda la buena voluntad asociada a las Marcas Propietarias y otra propiedad intelectual (incluyendo la buena voluntad que surge del uso de usted) aseguran de manera directa y exclusiva el beneficio de la Empresa y es propiedad de la Empresa. Cuando llegue el vencimiento o la terminación de este Acuerdo, ninguna cantidad monetaria deberá ser atribuible a ninguna buena voluntad asociada a su uso de las Marcas Propietarias y otra propiedad intelectual.

2.7. Reportes de Actividad. ENZACTA desea protegerlo a usted, a otros IBOs y a la Empresa de competición injusta e inapropiada. Le proveemos a usted acceso y vista de su organización a través de su oficina virtual ENZACTA. La organización personal y cualquier otra lista de IBOs incluye, pero no está limitado a todos los IBOs, listas de organizaciones, nombres, direcciones, direcciones email, y números de teléfono contenidos en la base de datos ENZACTA, en cualquier forma, incluyendo, pero no limitado a versiones impresas, electrónicas, o medios digitales (colectivamente “Reportes de Actividad”) son confidenciales y propietarios. ENZACTA ha derivado, compilado, configurado y mantiene actualmente Reportes de Actividad a través de mucho tiempo, esfuerzo, y recursos monetarios. Los Reportes de Actividad, en su forma actual y futura y tal como se cambia de vez en cuando, constituyen bienes propietarios comerciales ventajosos y secretos de la Empresa que usted deberá de guardar como confidenciales. Usted y ENZACTA están de acuerdo que – para este acuerdo de confidencialidad y no-divulgación – no le proveeremos a usted Reportes de Actividad. Su derecho de divulgar los Reportes de Actividad e información contenida en ellos está expresamente reservado por nosotros y puede ser definido bajo nuestra discreción.

2.7.1. Propósito – Los Reportes de Actividad le son disponibles para el propósito único de asistirlo en trabajar con su Línea Descendente para el desarrollo de su Negocio ENZACTA. Usted podrá usar sus Reportes de Actividad y la información que contienen para ayudar, motivar, y entrenar su Organización de Línea Descendente.

2.7.2. Uso Limitado – Su acceso a sus Reportes de Actividad está protegido con una contraseña. Los Reportes de Actividad son disponibles bajo confianza estricta. Dichos Reportes de Actividad no serán divulgados a terceras partes por usted para uso que no tenga que ver con sus obligaciones bajo este Acuerdo y para nuestro beneficio sin nuestro permiso escrito. Cualquier divulgación no-autorizada de un Reporte de Actividad significa un uso indebido y una violación del Acuerdo de IBO y puede causarnos daño irreparable.

2.7.3. Divulgación Inapropiada– De parte de usted o de otra persona, usted no deberá, directa o indirectamente, divulgar la contraseña u otra información para obtener acceso a su Reporte de Actividad; o reclutar o solicitar ningún IBO que se encuentra en cualquier otro Reporte

de Actividad, o influir de ninguna manera o inducir a ningún IBO a alterar su relación como IBO con la Empresa.

2.7.4. Incumplimiento – En caso de que usted rompa alguna de los pactos de esta subsección, ENZACTA podrá terminar su Acuerdo IBO relacionado al Negocio IBO y es posible que busquemos desagravio por mandato judicial para prevenir daño irreparable hacia nosotros, nuestros afiliados o cualquier de nuestros IBOs. ENZACTA también podrá buscar otros remedios bajo la ley aplicable para proteger nuestros derechos a los Reportes de Actividad; el no perseguir dichos remedios no constituye una renuncia a esos derechos.

2.7.5. Información No Garantía - Toda la información dada por nosotros, incluyendo, pero no limitado al volumen de ventas personal y de grupo (o cualquier parte de los mismos), y la actividad de patrocinio de la línea descendente se cree correcta y fiable. Pero, debido a varios factores - incluyendo, pero no limitado a la posibilidad del error humano y mecánico, que los órdenes estén correctos, sometidos a tiempo y completos, el rechazo de una tarjeta de crédito y pagos electrónicos, producto regresado, tarjetas de crédito y reembolsos de cheque - la información no está garantizada por nosotros ni nadie que está creando y transmitiendo la información. Hasta el punto permitido por la ley, TODA LA INFORMACIÓN SOBRE EL VOLUMEN DE GRUPO O PERSONAL SE PROVEE "TAL Y COMO ES" SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, O REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, PERO SIN LIMITACIONES NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, IDONEIDAD PARA USO PARTICULAR, O NO INFRACCIÓN. HASTA DONDE PERMITA LA LEY APLICABLE, NOSOTROS Y/O OTRAS PERSONAS CREANDO O TRANSMITIENDO LA INFORMACIÓN NUNCA SERÁN RESPONSABLES HACIA USTED U OTRA PERSONA POR CUALQUIER DAÑO DIRECTO O INDIRECTO, CONSUSTANCIALES O INCIDENTAL QUE SUCEDA POR EL USO DE O EL ACCESO A INFAMACIÓN SOBRE EL VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES O DE GRUPO (INCLUYENDO PERO NO LIMITADO A GANANCIAS PERDIDAS O REMUNERACIÓN, PERDIDA DE OPORTUNIDAD, Y DAÑOS QUE PUEDA RESULTAR DE UN ERROR, FALTA DE ESTAR COMPLETO, FALTA DE CONVENIENCIA, RETRAZO, O PERDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), AUNQUE NOSOTROS U OTRAS PERSONAS CREANDO O TRANSMITIENDO LA INFORMACIÓN HAYA SIDO ACONSEJADO SOBRE LA POSIBILIDAD DE DICHA DAÑOS. LA EMPRESA NO GARANTIZA QUE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS SERÁN COMPATIBLES CON NINGÚN SISTEMA DE SOFTWARE O HARDWARE O QUE LOS SERVICIOS EN LÍNEA NO TENDRÁN INTERRUPCIÓN O SIN ERRORES. LA EMPRESA NO ES RESPONSABLE DE MANTENER LOS DATOS DE NINGÚN IBO O CLIENTE NI POR LA ELIMINACIÓN, CORRUPCIÓN, DESTRUCCIÓN, DAÑO O PERDIDA O FALLO DE LOS DATOS IBO DE CLIENTE O POR EL ACCESO DE UNA TERCERA PARTE A LOS DATOS DE ALGÚN CLIENTE.

2.8. Identificación. Al inscribirse, bajo nuestra discreción, usted, si es permitido por ley, nos dará su número de identificación emitida por el gobierno y/o una copia de la misma. Al inscribirse, ENZACTA le dará un número único de identificación para su Negocio IBO. Usaremos este número para seguir su negocio con nosotros.

2.9. Embalaje de Producto y Responsabilidad. Bajo ninguna circunstancia podrá usted cambiar o alterar los envases de los productos. Los productos deben de ser vendidos en su envase original solamente.

2.10. Seguro. ENZACTA no ofrece cobertura de seguro a los IBOs bajo ninguna de sus políticas. Si usa su propiedad personal (carro, computadora) o su hogar para fines comerciales, dicha propiedad no puede estar cubierta para pérdidas o daños y usted nos libera de cualquier demanda que pueda surgir de o relacionado a la operación de su Negocio IBO. Usted es responsable como un contratante independiente de obtener un seguro requerido por el estado o la jurisdicción en la que está operando su Negocio IBO.

2.11. Violaciones de la Política de Información. Para ayudarnos a mantener un ambiente justo y parejo para todos los IBOs y para mantener la integridad y la longevidad de la Empresa, usted está de acuerdo con reportar todas las violaciones a las Políticas y Procedimientos de manera inmediata a nuestro departamento de Cumplimiento y no a IBOs de la línea Descendente o Ascendente, con documentos que puedan servir como evidencia y otra información pertinente. Nuestro departamento de Cumplimiento puede a veces aplicar de las Políticas y Procedimientos de

manera más eficaz cuando al divulgar la fuente de las alegaciones, pero, el departamento de Cumplimiento usara sus esfuerzos para respetar toda solicitud de confidencialidad.

2.12. Tours Corporativos. Para asegurar una operación eficaz, usted podrá visitar las oficinas corporativas de ENZACTA solamente si hace una cita con anticipo.

2.13. Información Correcta. ENZACTA podrá de vez en cuando pedirle que actualice los datos de su cuenta, lo cual está de acuerdo en hacer dentro de un lapso de tiempo razonable.

2.14. Autorización de Usar Nombre e Imagen. Al ejecutar el Acuerdo, usted le da la la Empresa y a sus afiliados y agentes el derecho absoluto, perpetuo e internacional de usar, grabar, publicar, reproducir, exhibir, promover, mostrar y vender de cualquier manera y para cualquier propósito, su nombre, fotografía, voz, testimonial, información biográfico e imagen y otra información relacionada a su negocio con la Empresa (colectivamente, "Semejanza") en materiales de marketing, promocionales, de entrenamiento, impresos, por radio, o televisión, incluyendo cable visión y transmisiones por satélite, audio y video por Internet o en otros materiales de comunicación ("Materiales de Publicidad") una cantidad ilimitada de veces, en perpetuidad por todo el universo, sin compensación. Usted renuncia todos los derechos de inspectar o aprobar todos los Materiales de Publicidad incluyendo o acompañando la semejanza de cualquier IBO (o la Semejanza de cualquier participante en un IBO si el IBO es una entidad). Usted también renuncia el uso de su Semejanza, incluyendo, pero sin limitaciones, las demandas para la invasión de la privacidad, infracción del derecho de publicidad y difamación, (incluyendo libelo y calumnia). Usted podrá retirar su autorización del uso de su Semejanza no publicado por escrito a la Empresa. Está de acuerdo que toda información y testimonial es correcto y verídico.

2.15. Política de Privacidad y Consentimiento. Usted entiende y está de acuerdo que cierta información personal relacionada a usted y su negocio será recolectada, usada y retenida por ENZACTA bajo la Política de Privacidad ENZACTA, cambiado de vez en cuando y de acuerdo con las leyes de privacidad federales y estatales y usted da su consentimiento. ENZACTA reserva los derechos de cambiar y revisar los términos de su Política de Privacidad sin notificarle a usted, y usted da su consentimiento a todos los cambios hechos de manera razonable. Al operar su Negocio independiente, usted también está de acuerdo con adoptar, implementar, y diseminar una política de privacidad que cumple con las leyes de privacidad federales y estatales con las que su negocio tendrá que cumplir, por las cuales usted es el responsable, y a cargo de usted únicamente. Usted reconoce que si no cumple con estos términos podrá resultar en la terminación inmediata de su Acuerdo. Sin limitar su responsabilidad de cumplir con las leyes de privacidad federales y estatales que afatan su negocio, ENZACTA le concede, sin cargos adicionales, durante el plazo de su Acuerdo, el derecho de copiar y usar en su negocio la Política de Privacidad ENZACTA y todos los consentimientos relacionados a la política de privacidad.

SECCIÓN 3. PATROCINIO

3.1. Responsabilidades del IBO Patrocinador

3.1.1. Patrocinar - Cualquier IBO en buenos términos con la Empresa puede actuar como el IBO Patrocinador para un nuevo IBO. Si más de un IBO dice haber presentado al nuevo IBO a ENZACTA, ENZACTA respetara la primera Solicitud IBO que recibe y acepta.

3.1.2. Divulgación - Usted está de acuerdo en dar la versión más actual de las Políticas y Procedimientos, Plan de Compensación solicitantes potenciales que usted está patrocinando, y pedirles que lo revisen antes de firmar la solicitud IBO. Copias de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación se pueden bajar de su página Web replicada.

3.1.3. Ayuda - Usted puede ayudar a un solicitante a hacer la inscripción en línea, pero, el solicitante tiene que estar de acuerdo con los términos y condiciones del Acuerdo al hacer clic para someter el Acuerdo de IBO, o al firmar un documento impreso.

3.2. Cambio de Patrocinador/Ubicación. ENZACTA desalienta los cambios de ubicación y de auspicio. Pero, reconocemos que dichos cambios son beneficiosos ocasionalmente. Por consiguiente, permitimos las siguientes excepciones. |

3.2.1. Cambio de Patrocinador - Para cambiar su patrocinador debe de someter una Solicitud de Cambio de Patrocinador a nuestro departamento de Cumplimiento dentro de los

primeros tres (3) días hábiles después de su fecha de inscripción.

3.2.2. Cambio de Ubicación - Como patrocinador, usted puede pedir un cambio de ubicación de un IBO que patrocino recientemente sometiendo a nuestro departamento de Cumplimiento un Formato de Cambio de Ubicación dentro de los tres (3) días hábiles después de la inscripción. La ubicación del IBO recientemente inscrito se puede mover solo dentro de su organización y se ubicara en la primera posición de abajo disponible en la fecha que se hizo el cambio. ENZACTA no cambiara la ubicación si su IBO ha ganado comisiones, bonos u otra remuneración o si ha obtenido un pin o ganado BV (puntos generados con ventas) o creado BV de su parte a la Línea Ascendente al menos que la Empresa lo apruebe.

3.2.3. Otras Peticiones - ENZACTA reserva la discreción de aprobar o rechazar cualquier petición para cambiar de patrocinador o ubicación, por la cual la aprobación no puede ser retenida irrazonablemente.

3.3. Re-Inscripción. Si usted no está en violación del Acuerdo, puede cambiar su patrocinio al terminar voluntariamente su Acuerdo IBO. Después del periodo de terminación de seis (6) meses, puede re-aplicar bajo un nuevo patrocinador, si cumple con la autorización del Departamento de Cumplimiento, requerido bajo la sección 1.8 de arriba.

3.4. Eventos que Generan Ingresos. Usted reconoce que solo hay un evento que genera ingresos para un IBO, la venta de productos y servicios ENZACTA a clientes de venta al por menor, y que el pago de todos los bonos, comisiones, y otra remuneración para los IBOs bajo el Plan de Compensación puede ser considerado como pago por el aumento de precio natural asociado a la re-venta de los productos y servicios a otras personas por la línea descendente de un IBO, o por capacitación, motivación y servicios de marketing inherentes a lo mismo.

Por consiguiente, usted reconoce que su remuneración se basara sobre la re-venta de productos y servicios a clientes, y que no ganara ninguna comisión, bono, u otra remuneración por simplemente patrocinar o inscribir a otro IBO, o por su simple consumo de producto. Esta estrictamente prohibido que usted haga o represente que la compensación se gana por otra cosa aparte de la venta de productos o servicios.

SECCIÓN 4. PROMOVER EL PRODUCTO Y LA OPORTUNIDAD

Como muchos aspectos de la oportunidad ENZACTA y sus productos están regulados, es importante cumplir con la ley de promoción para la longevidad de su negocio y el nuestro. Hacemos cada esfuerzo para cumplir con la ley de promoción y exigimos lo mismo de usted. Esta sección describe las declaraciones ("reclamos") del producto y la oportunidad que puede hacer, y las limitaciones. También explica los tipos y métodos de promoción que puede usar usted para construir su negocio ENZACTA.

4.1. Declaraciones Sobre el Producto.

4.1.1 Precio Anunciado - Los IBOs no pueden hacer publicidad para ninguno de los productos de ENZACTA a un precio más bajo que el precio más alto publicado por la Empresa, el precio de venta de por menor establecido para una (1) unidad o una (1) caja de producto de ENZACTA mas envío e impuestos aplicables. No se permite ninguna publicidad de tentación. Esto incluye, pero no está limitado a ofertas para membresía gratis, envío gratis, u otras ofertas semejantes que conceden ventajas más fuertes que aquellas que ofrece la Empresa.

4.1.2. Promoción de Ventas Recomendada y Entrenamiento del Patrocinador - Sin tener en cuenta el nivel de éxito del IBO, hay que motivarlo a continuar con la promoción personal de ventas al buscar nuevos Clientes y darles buen servicio a los Clientes existentes. También es importante que los IBOs motiven y capaciten a su nueva línea descendente en cuanto a conocimientos sobre el producto, técnicas de ventas eficaces, el Plan de Compensación, y cumplir con estas Políticas y Procedimientos. También, los IBOs verán los beneficios de ayudar y entrenar a los IBOs que patrocina para asegurar que la línea descendente esté operando su negocio ENZACTA adecuadamente. IBOs no pueden cobrar para sus propias ganancias una tarifa para un

producto o juntas de oportunidad o de entrenamiento sin aprobación escrita de ENZACTA.

4.1.3. Declaraciones de Salud - Ningún reclamo (incluyendo testimoniales personales) en cuanto a propiedades terapéuticas, curativas o benéficas de ninguno de los productos ofrecidos por ENZACTA se pueden hacer, excepto aquellos contenidos en los materiales oficiales de ENZACTA. Dichos reclamos solamente pueden ser repetidos o re-publicados en exactamente el mismo formato en el que lo hizo ENZACTA y el reclamo debe de estar re/publicado en su totalidad ("Declaraciones de Salud Permitidas"). En particular, ningún reclamo aparte de las Declaraciones Permitidas se pueden usar diciendo que los productos de ENZACTA son útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir cualquier enfermedad, o que los productos de ENZACTA son producidos, vendidos o representados para uso en (a) diagnosticar, tratar, mitigar o prevenir una enfermedad, padecimiento, o estado físico anormal o sus síntomas humanas; (b) restaurar o corregir las funciones orgánicas en los humanos; o (c) modificar las funciones orgánicas en humanos, como modificar aquellas funciones de manera que mantiene o promueve la salud. Cualquier otra declaración que puede ser considerada como médica, declaraciones sobre medicamentos, o declaraciones sobre productos naturales son consideradas como una violación de estas Políticas y Procedimientos y pueden violar leyes y regulaciones estatales,

4.1.4. Declaraciones Sobre Otros Productos - No se puede hacer ninguna declaración sobre los productos con respecto a los productos ENZACTA excepto aquellas específicamente contenidas en los materiales oficiales ENZACTA. Dichos reclamos o representaciones solamente se pueden repetir o re-publicar de exactamente la misma manera y debe de estar publicado enteramente ("Declaraciones de Producto Permitidas"). En particular, ningún reclamo o representación a parte de las Declaraciones de Producto Permitidas se pueden hacer con respecto a lo siguiente: (1) el rendimiento, eficacia, o vida de los productos o servicios ENZACTA; (2) pruebas hechas sobre los productos y servicios ENZACTA; (3) testimoniales o endosos de productos o servicios ENZACTA; y (4) cualquier asunto que sería falso o engañoso de manera material. Cualquier otro reclamo es considerado como una violación de estas Políticas y Procedimientos y viola las leyes y regulaciones estatales.

4.1.5. Aprobación o Endoso Gubernamental - Ni las agencias gubernamentales ni sus oficiales aprueban o endosan ninguna compañía de multinivel o sus productos. Entonces, los IBOs no deben de representar o implicar que ENZACTA, sus productos, o su Plan de Compensación han sido aprobados, endosados, o sancionados por ninguna agencia gubernamental oficial.

4.2. Declaraciones Sobre la Oportunidad.

4.2.1. Prohibición General Contra los reclamos sobre las Ganancias e Ingresos o Representaciones de Estilo de Vida- ENZACTA prohíbe de manera estricta que usted y otros IBOs hagan representaciones relacionadas a la compensación bajo el Plan de Compensación, sea a un IBO probable, un cliente, u otro. Sin limitar la generalidad de esta prohibición, y porque los IBOs no tienen los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales para hacer reclamos sobre los ingresos, ganancias o representaciones de estilo de vida al presentar o platicar sobre la oportunidad ENZACTA o su Plan de Compensación a un IBO probable, está prohibido que usted haga o implique de manera directa o indirecta reclamos sobre las ganancias o el estilo de vida. Esto incluye una prohibición contra hacer proyecciones financieras, reclamos sobre un mejor estilo de vida, ejemplos hipotéticos sobre posibles ganancias, o compartir cuánto gana usted con su negocio independiente de ENZACTA (esto incluye mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuenta, documentos de impuestos, u otros documentos similares). Además, para que ENZACTA cumpla con sus obligaciones para asegurar que (a) ninguna representación relacionada a la compensación bajo el Plan de Compensación se haga por participantes en el plan o por representantes de ENZACTA y que (b) cualquier representación con respecto a la compensación bajo el Plan de Compensación que se pueda hacer sea constituida de información justa, razonable y pertinente, tal y como se requiere en la sección 5 del Acta, si usted (o cualquier otra persona bajo el control de ENZACTA) piensa que esta Prohibición Contra los reclamos sobre las Ganancias e

Ingresos o Representaciones de Estilo de Vida está siendo contravenido, USTED TENDRÁ LA OBLIGACIÓN DE INFORMAR A ENZACTA sobre los hechos relevantes a la contravención, para que ENZACTA pueda asegurar que cualquier representación relacionada a la compensación hecha bajo el Plan de Compensación .

4.2.2. Derechos Limitados en Hacer reclamos Sobre los Ingresos, Sin Divulgación Oportuna

- Sin limitar de manera general la Prohibición Contra los reclamos y Representaciones Sobre las Ganancias y el Estilo de Vida, y reportar otras obligaciones escritas en la sección 4.2.1 arriba, en cuanto ENZACTA desarrolle y publique dentro de los materiales oficiales de ENZACTA S.L o en la página Web de ENZACTA S.L, (a) la compensación realmente recibida por participantes típicos en el Plan de Compensación o (b) la compensación probable que se recibirá por los participantes típicos en el Plan de Compensación, usted podrá:

4.2.2.1 Repetirles a probables IBOs reclamos sobre los ingresos y ganancias que se encuentran en los materiales oficiales de ENZACTA S.L o en la página Web de ENZACTA S.L, notando inmediatamente la Información Divulgada de Manera Justa, Razonable, y Oportuna escrita en dichos materiales o en la página Web.

4.2.2.2 Dar ejemplos hipotéticos a probables IBOs usados para explicar cómo funciona el Plan de Compensación, y que están basadas solamente sobre proyecciones matemáticas de información establecida en el Plan de Compensación, si al usar dichos ejemplos hipotéticos usted provee la Información Divulgada de Manera Justa, Razonable y Oportuna establecida en los materiales más actuales de ENZACTA S.L, y también clarifica para el IBO probable que los ejemplos de ingresos son hipotéticos.

4.2.3. Los términos usados por un IBO cuando habla del programa de ENZACTA son críticos. El uso incorrecto de los términos o el uso de términos incorrectos pueden crear una situación que viola la sección 4.2.1 de arriba, y puede ser una violación de las reglas cuando en realidad la discusión correcta del programa refleja el cumplimiento total con todos los estándares. Es la responsabilidad del IBO entender estas diferencias completamente para evitar suspensión o terminación por representación u operación falsa de su Negocio IBO. Los siguientes ejemplos destacan las situaciones más comunes.

4.2.4. Declaraciones Específicas de la Oportunidad de Negocio - Cuando hablan de la oportunidad de ENZACTA los IBOs deben de mencionar que la compra de las herramientas es opcional. La palabra "cuota" no se debe de usar nunca para describir los productos ENZACTA - sin importar como se obtienen. La única "cuota" para ser un IBO es para la compra de (1) El Kit de Inicio ENZACTA, y (2) Servicios y Apoyo para el Negocio ENZACTA.

4.2.5. Declaraciones sobre Futura Expansión - Los IBOs están de acuerdo en no insinuar o declarar que productos, programas o servicios adicionales se van a agregar a los productos, los programas y servicios actualmente ofrecidos por ENZACTA o que van a haber mejoras en el Plan de Negocios. También, los IBOs no pueden decir que ciertos territorios o áreas se van a abrir o agregar a los territorios o áreas de la operación de ENZACTA hasta que el evento se haya anunciado por escrito de manera oficial por ENZACTA.

4.3. Plan de Compensación

Dual Team (Equipo Doble)

Se te realiza un pago mensual en base al pin de pago del mes anterior. Puedes cobrar el máximo de pasos o ciclos de tu pin de pago. Por ejemplo: Pin de pago Platinum en junio te permitirá generar hasta trescientos (300) pasos en julio.

Bono de Liderazgo

Su pago se basa en el pin de pago más bajo obtenido en los últimos tres (3) meses.

Pin de Reconocimiento

Se utiliza para reconocer públicamente todos tus logros dentro del negocio ENZACTA.

- El pin de reconocimiento equivale al pin de pago más alto que hayas obtenido y se te reconocerá así por doce (12) meses.

4.3.1 Requisitos para el pin de pago

El nivel del pin de pago se gana cada mes, y se utiliza para calcular todas las compensaciones y beneficios monetarios. Cada mes calendario ENZACTA serán evaluados de acuerdo a los siguientes criterios:

Términos y condiciones de ser cliente, IBO, Wholesale Buyer, Wholesale Buyer/ Retail Seller, Wholesale Buyer Plus, IBO, Associate, Director, Senior Director, Bronze, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, Crown Diamond y Royal Crown Diamond:

Cliente

Un cliente tiene permitido comprar cualquier producto de su contacto comercial desde su sitio web, orden en papel o en persona en una oficina de ENZACTA a diferentes precios. No hay necesidad de pagar nada extra por ser cliente.

IBO

Para obtener una posición en la organización comercial, debe comprar y firmar un formato de registro y acuerdo de Empresario Independiente (IBO). Puede comprar cualquier opción de "Inscripción" para ser elegible a ser un Empresario Independiente (IBO) activo a su elección. Se le considerará un comprador mayorista WB, WB / RS o WB Plus hasta que complete los requisitos para ser un verdadero empresario independiente (IBO).

Una vez que se convierte en un IBO, es elegible para hacer crecer su negocio según sus habilidades, ética de trabajo, deseo y profesionalismo, lo mejor que pueda, hasta los niveles más altos de ganancias para su negocio. Todos los distribuidores son IBOs que vienen con títulos obtenidos a través de varios métodos.

Wholesale Buyer (WB)

Este es el nivel de entrada para todos los IBO nuevos, y aquellos IBOs experimentados que desean comprar productos al precio mayorista (IBO).

- Únase al negocio registrándose con uno de los planes de negocios de ENZACTA.
- Acepta los términos y condiciones de un comprador mayorista junto con el acuerdo de IBO de Empresario Independiente antes de convertirse en IBO. Un comprador mayorista tiene derecho a comprar como cliente mayorista pero no como IBO.
- Un comprador mayorista tiene derecho a comprar a precio mayorista.
- Debe realizar una compra cada seis meses para mantener la cuenta activa.

Wholesale Buyer/Retail Seller (WB/RS)

- Debe comprar más de 10 productos dentro de un mes calendario.
- Debe realizar una compra cada seis meses para mantener la cuenta activa.

Wholesale Buyer Plus (WB+)

- Patrocina personalmente a uno (1) o más distribuidor (es) (IBOs).
- Gana un (1) cheque (de Bono de Entrenamiento u otros ingresos de comisiones promocionales).

- Tiene un distribuidor activo en uno (1) de sus equipos. No tiene un distribuidor activo en su equipo A y en su Equipo B.
- Aun no ha ganado un cheque de equipo doble.
- Debe realizar una compra cada seis meses para mantener la cuenta activa.

IBO

- Patrocina personalmente a un (1) distribuidor activo en su equipo A y un (1) distribuidor activo en su equipo B.
- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Obtuvo menos de 2 pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación)
- Debe realizar una compra cada seis meses para mantener la cuenta activa.

Associate

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar dos (2) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar dos (2) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Director

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar dos (2) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar cuatro (4) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Senior Director

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar dos (2) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar veinte (20) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Bronze

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.

- Debe patrocinar cuatro (4) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar cuarenta (40) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Silver

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar seis (6) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar ochenta (80) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Gold

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar siete (7) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar ciento cuarenta (140) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Platinum

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar ocho (8) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar doscientos (200) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Diamond

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar diez (10) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar trescientos (300) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.

- Debe tener dos (2) Platinum calificados uno a la izquierda y uno a la derecha en su *downline* (línea descendente) en el mismo mes. No tienen que ser patrocinados personales.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Blue Diamond

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar doce (12) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar cuatrocientos (400) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.
- Debe tener dos (2) Diamond calificados uno a la izquierda y uno a la derecha en su *downline* (línea descendente) en el mismo mes. No tienen que ser patrocinados personales.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Crown Diamond

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar trece (13) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar ochocientos (800) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.
- Debe tener dos (2) Blue Diamond calificados uno a la izquierda y uno a la derecha en su *downline* (línea descendente) en el mismo mes. No tienen que ser patrocinados personales.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

Royal Crown Diamond

- Una compra mínima de 160 BV en ordenes regulares o de 80 BV en Autoship cada mes.
- Debe patrocinar catorce (14) o más personas que estén activos en el mismo mes.
- Los patrocinados personales activos, uno (1) debe de estar en el equipo A y uno (1) debe de estar en el equipo B del negocio.
- Debe ganar mil (1000) pasos de equipo doble (consulte el plan de compensación) en el mes calendario.
- Debe tener dos (2) Crown Diamond calificados uno a la izquierda y uno a la derecha en su *downline* (línea descendente) en el mismo mes. No tienen que ser patrocinados personales.

* Todo lo anterior debe ocurrir en el mismo mes.

* Para ganar más de 20 pasos por día, debe tener ganancias de su segundo o tercer negocio (TP2 o TP3). Para obtener información más específica sobre los pasos que se obtienen por día, puede comunicarse a una oficina de ENZACTA en su país de residencia.

4.3.2 CAP

El 70% del pago máximo está basado en el total de ventas de BV y restando (comisiones de equipo doble, Bono de Liderazgo, Bono de Entrenamiento y cualquier otro bono de promoción), como también (Incentivos de Reconocimiento y de Pago, Bono de Autos y cualquier pago máximo relacionado con el costo). Si el pago de lo mencionado de una organización excede el 70% de las ventas de BV el CAP del 70% será aplicado.

70% del CAP será aplicado específicamente a la organización de un IBO que haya alcanzado el tope máximo del 70%. La compañía determina la fórmula exacta basada en la organización.

Para más información sobre las reglas de CAP, puedes contactar a las oficinas del país ENZACTA donde resides.

4.4. Materiales de Publicidad y Promoción. Solamente los materiales promocionales de marketing producidos por la Empresa o aprobados previamente por escrito por la Empresa se pueden usar para promover el negocio de la Empresa o vender los productos y servicios de la Empresa, sean escritos, grabados o en línea. La Empresa es dueña de los derechos de autor de todos los materiales promocionales y de marketing producidos por la Empresa. La literatura y materiales de la Empresa no se pueden duplicar o reimprimir sin el permiso escrito de la Empresa.

4.5. Limitaciones Sobre un Ofrecimiento. Usted no ofrecerá la oportunidad de ENZACTA a través de o en combinación con ningún otro plan de compensación o programa de ubicación, aparte de lo que está específicamente establecido en los Materiales Oficiales de ENZACTA. Además, usted no puede exigir o animar a otros IBOs actuales o probables participar en ENZACTA de ninguna manera que varía de los programas establecidos en los Materiales Oficiales de ENZACTA. Sin importar tu rango, no podrá exigir o animar a otros IBOs actuales o probables ejecutar ningún acuerdo, contrato, o afiliación que no ofrezca la Empresa, para convertirse en IBO ENZACTA. Igualmente, usted no deberá exigir o animar a otros IBOs actuales o probables de comprar o hacer un pago a ningún individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación, aparte de aquellas compras y pagos identificados o requeridos en los Materiales Oficiales de ENZACTA.

4.6. Publicidad por Internet.

4.6.1. Páginas Web IBO - Si usted desea utilizar una página Web para promover su negocio ENZACTA, solo lo puede hacer a través de la página oficial de ENZACTA, o, si está disponible, a través de las páginas Web replicables aprobadas. Usted no puede usar páginas Web de terceras partes o personales para promover su negocio o las Marcas Propietarias u otra propiedad intelectual de ENZACTA. No se puede usar nombres de terceras partes o nombres ficticios para evitar esta política.

4.6.2. Los Blogs, Salas de Chat, Redes Sociales, Subastas en línea u otros foros en línea - Excepto cuando se indique lo contrario en este documento, usted está de acuerdo con no usar ninguna otra página Web incluyendo, pero no limitado a, blogs en línea, salas de Chat, redes sociales, sitios de subasta en línea, sitios Web de video, o ningún otro foro en línea para vender, promover, o hablar sobre los productos o servicios de ENZACTA o la oportunidad ENZACTA. Usted está de acuerdo que esta provisión es esencial al Acuerdo y si lo viola al promover nuestros productos a través de una subasta en línea, ENZACTA podrá terminar el Acuerdo IBO sin notificación.

4.6.3. Nombres y Direcciones Email - Usted no puede usar o tratar de registrar o vender ninguna de las Marcas Propietarias de ENZACTA o ningún derivado para ningún dominio de Internet o dirección electrónica email (ejemplo, myENZACTAESPANA.com, o ALFAPXP@gmail,

nombre ENZACTA ESPANA.com, etc..) y en ninguna placa de automóvil. Como IBO, usted no puede usar lo que se menciona arriba, ni tampoco derivadas variaciones similares a nuestras Marcas Propietarias de manera a que provoque confusión, errores o decepción con respecto a la fuente de la promoción del producto o servicio siendo promovido.

4.6.4. Servicios o Foros Internet - Usted no puede utilizar las Marcas Propietarias ENZACTA o sus derivados (ejemplos, ENZACTA, ENZACTA, Exacta, ENZACTAa, etc..) para ninguna búsqueda por Internet o servicio de "pago por clic". No puede usar en nombre de ENZACTA o ningún derivado o variación similar en ningún foro de Internet, grupo de discusión, grupo de noticias, o subastas en línea. Además, no puede usar las Marcas Propietarias para los nombres de dominios o sub-dominios, texto de página Web, listas meta-tag, números telefónicos, o cualquier otra dirección.

4.6.5. Asignación - Usted está de acuerdo con re-asignar de manera inmediata a ENZACTA cualquier registro de las Marcas Propietarias o nombres de dominios Internet en violación de esta política. Usted está de acuerdo en afectar dicha transferencia o asignación sin compensación y bajo sus propios costos y gastos; las provisiones de esta sección sobreviven la terminación del Acuerdo IBO. El no re-asignar de manera inmediata cualquier registro resultara en suspensión, terminación y posibles demandas legales contra el IBO.

4.6.6. Publicidad Electrónica - Usted no puede vender, promover o hacer publicidad para el negocio de la Empresa, el plan de marketing, los productos o servicios en EBay, Facebook, MySpace, Craig's List o ningún otro sitio de Internet social o de red. No hará ofertas o solicitudes bajo el pretexto de investigación, sondeos, o comunicación informal, cuando el verdadero motivo es vender los productos o servicios o patrocinar nuevos IBOs. Si comparte información personal que obtuvo en línea, debe de proveer a los clientes individuales con la oportunidad de prohibir la diseminación de dicha información, y si algún consumidor pide que su información personal no se comparta, usted deberá dejar de compartir dicha información. Usted les dará a los consumidores individuales la opción de terminar toda comunicación con usted y si algún consumidor pide que se deje de comunicar con el, deberá parar la comunicación inmediatamente. Usted deberá seguir las leyes y regulaciones con respecto a la comunicación electrónica.

4.7. Otros Medios Comerciales. Los productos de ENZACTA no se pueden vender o promover a través de catálogos u otros medios de ventas masivas como revistas, infomerciales, televisión, radio u otros medios relacionados, al menos que esté aprobado por la Empresa.

4.8. Establecimientos de Venta al Por Menor. Usted puede vender productos y herramientas de ventas a través de un establecimiento de venta al por menor donde el propietario mayor o único sea el IBO en buen estado, o vender productos y herramientas a través de establecimientos de servicios (spa, gimnasios, salones de belleza, etc..) sin importar quién sea el dueño. Estos establecimientos de servicios deben de funcionar con citas y/o trabajar con una clientela limitada, y el servicio que da deberá estar relacionado a la salud o la belleza/apariencia. Hacer publicidad en un establecimiento de servicio está limitado a los Materiales Oficiales de ENZACTA, los cuales pueden estar mostrados solo en el área privado y/o donde se lleven a cabo las citas del establecimiento. Solo el IBO en buen estado puede realizar la venta. Usted no puede vender o promover productos a través de establecimientos de al por menor donde usted no tenga control o interés, o a través de un establecimiento de cadena, sin importar quién es el dueño. Un establecimiento es una ubicación fija donde el negocio primario es vender productos al público y una cadena es definida como una colección de establecimientos de venta al por menor que tenga más de cinco (5) sucursales con nombres similares o los mismos dueños.

4.9. Convenciones, Exposiciones y otros Foros Comerciales. ENZACTA le ofrece un Formato de Solicitud para Foros Comerciales en su oficina virtual. Los IBOs pueden mostrar y/o vender SOLAMENTE productos de ENZACTA en un foro comercial y en exposiciones profesionales, con el permiso escrito del Departamento de Cumplimiento. Las peticiones se aprobarán en el orden en que fueron entregados, y se permite un máximo de un representante por evento.

4.10. Anuncios Genéricos de Negocios. Si se anuncia en un medio de publicidad en los periódicos u otros aplican las siguientes reglas:

4.10.1. Ningún anuncio es permitido que insinúe que se ofrece un empleo, cargo, salario, o cualquier tipo de empleo.

4.10.2. Ningún anuncio puede promover, representar, ni implicar puestos asalariados, puestos de gerencia, salarios por hora, empleo total o empleo a tiempo parcial, o ingresos garantizados. La oportunidad de ENZACTA no es empleo, y no puede ser presentado como tal. Términos tales como "aprendiz de gerencia", "posición de gerencia disponible", "se ofrecen viajes", "llame para una entrevista", "posición disponible", "ahora contratando," y otras declaraciones engañosas no están permitidos.

4.10.3. Ningún ingreso específico se puede prometer o insinuar, y cualquier referencia a la indemnización debe cumplir con los requisitos de divulgación de las ganancias de un participante típico en la sección 4.2.

4.10.4. Los anuncios no pueden contener referencias a ENZACTA o nuestros productos o las marcas de propiedad (es decir, no se habla del producto, no se usa el logotipo o diseño de productos ENZACTA, y no declaraciones de propiedades saludables).

4.10.5. Usted no puede usar ninguna de las Marcas de Propiedad de ENZACTA.

4.11. Comunicación por correo electrónico. ENZACTA no permite a los IBOS enviar correos electrónicos no solicitados a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes aplicables.

4.11.1. Requisitos – Cualquier correo electrónico enviado por usted no puede usar las marcas de propiedad u otros derechos de propiedad intelectual de ENZACTA. Spam o la distribución de correos electrónicos no solicitados a una persona con quien usted no ha tenido ninguna relación anterior o existente personales o comerciales, o el envío de cartas en cadena o correo basura no está permitido. Usted debe cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos relacionados con las comunicaciones electrónicas, incluyendo, sin limitación, las leyes de privacidad estatales, y la Ley de Competencia. ENZACTA puede periódicamente enviar correos electrónicos comerciales en nombre de un IBO. Al entrar en el Acuerdo usted acepta que podemos enviar tales mensajes de correo electrónico y que sus direcciones de correo electrónico y físicas serán incluidas en los correos electrónicos tal como se describe anteriormente. Honrarás a optar por las solicitudes generadas como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Compañía.

4.12. Envío de Publicidad por Fax y Teléfono No Solicitados. Usted tiene prohibido el uso o la transmisión de faxes no solicitados, hacer llamadas telefónicas no solicitadas, o utilizando un sistema automático de llamadas telefónicas en relación con la operación de sus negocios ENZACTA

Usted se compromete a informar de las disposiciones legales aplicables al telemarketing y cumplir con todas las leyes federales, estatales y locales que rigen las ventas por teléfono y / o envío de faxes.

4.13. Uso del teléfono. Usted no puede contestar el teléfono diciendo "ENZACTA Internacional", "ENZACTA España." o "ENZACTA" o por cualquier otra forma que lleve a la persona que llama a creer que él o ella había llamado a las oficinas corporativas de ENZACTA. Sólo puede identificarse

como un IBO de ENZACTA. Los IBO pueden listar números de teléfono en directorios. Todos los listados de publicaciones de teléfono deben leer como sigue: "Dueño Independiente de Negocio ENZACTA," seguido del nombre del IBO, dirección y número de teléfono. Todos los anuncios deben ser aprobados por escrito por ENZACTA antes de su publicación. Los IBO que incluyan un número de teléfono gratuito no pueden usar el nombre de ENZACTA (s), logotipo (s) o nombre del producto (s) en dicho listado.

4.14. Correspondencia. Un IBO sólo puede representar que él o ella es un IBO de ENZACTA. Toda la correspondencia y las tarjetas de visita en conexión con el negocio de un IBO de ENZACTA deberá contener el nombre del IBO, seguido del término "Empresario Independiente".

4.15. Medios de Comunicación y Consultas a los Medios. Usted no debe participar en una interacción con los medios de comunicación o intentar responder a las preguntas de los medios de comunicación en relación con ENZACTA, sus productos o servicios, o su negocio independiente de ENZACTA. Todas las consultas de cualquier tipo de medios de comunicación deben ser referidas inmediatamente al Departamento de Comunicaciones de ENZACTA. Además, no puede redactar, publicar, en Internet o de otra manera dispersar comunicados de prensa relacionados con ENZACTA o dar declaraciones de prensa verbales o escritas a los medios de comunicación. Esta política está diseñada para asegurar que la información precisa y consistente es proporcionada al público y mantener la imagen pública deseada. Usted entiende que ENZACTA no permite grabaciones de audio y / o video de las reuniones ya sea llevadas a cabo por personal de la empresa o IBOS independientes sin la previa autorización por escrito de ENZACTA. Usted no puede grabar audio y / o video de los empleados, representantes de la empresa, los altavoces, las funciones de la empresa, reuniones, cursos, etc

4.16. Marketing Internacional. ENZACTA posee los derechos de distribución mundial para los productos y la oportunidad de ENZACTA. Podemos optar por abrir algunos países de vez en cuando y se les otorga derechos limitados a los patrocinadores de esos países. Usted no propiciará fuera de nuestros países abiertos. Además, no podrá distribuir los productos en cualquier país que no sea su país de origen de inscripción. Asimismo, debido a asuntos importantes, las consideraciones legales y de impuestos, usted no podrá revender los productos a los clientes o IBOS fuera de su país de origen de inscripción. Igualmente, para preservar nuestros derechos, usted nunca puede garantizar o intentar lograr la aprobación de nuestros productos o prácticas comerciales, registro o reserva de marcas de propiedad de la compañía u otra propiedad intelectual, o los nombres de dominio de Internet, o establecer cualquier tipo de negocio o contrato gubernamental en nombre de la Compañía.

4.16.1. Modelos de Negocios – ENZACTA opera bajo uno de dos (2) modelos en aquellos países en los que hemos elegido hacer negocios:

4.16.1.1 Países ENZACTA (PE) – Este es un modelo de negocio en pleno funcionamiento. Los productos están debidamente etiquetados y legalizados para su reventa en el país. El Producto se compra en moneda local y la comisión, bonificaciones u otras remuneraciones se pagan en moneda local. Los Materiales de Mercadeo específicos para el país están disponibles para los IBOS que residen en ese país.

4.16.1.2 Otros Mercados (OM) – Este es un modelo de negocio de actividad limitada. Los residentes de un mercado no abierto pero aprobado pueden inscribirse para la compra de productos para su consumo personal. No pueden vender, distribuir, o dar en regalo el producto de ninguna manera a las personas fuera de sus hogares. Ellos compran los productos de nuestra oficina, u oficina designada y puede recibir comisiones, bonos o cualquier otra remuneración en moneda de España., donde la ley lo permita. Asimismo, podrán patrocinar e inscribir a los demás residentes de un país abierto, incluyendo tanto los países OM y PE.

4.16.2. Calificaciones - Para patrocinar fuera de su país de origen de inscripción, su Distribución IBO debe estar activo: debe solicitar, leer y cumplir con las políticas y procedimientos y otras guías que ENZACTA puede tener para el País de Mercado Abierto

4.16.3. Patrocinio en un País de Mercado Abierto - El cumplimiento de esta sección nos protege, a usted, y nuestra capacidad colectiva para hacer negocios en países seleccionados. La violación de estas políticas puede resultar en una decisión gubernamental, que pueden incluir multas severas, confiscación de bienes, el cierre de las operaciones comerciales, o incluso prisión.

En consecuencia:

4.16.3.1 Usted no debe involucrarse en la búsqueda de prospectos a ciegas sin nuestro consentimiento previo por escrito. Muchos países tienen leyes de privacidad estrictas que prohíben solicitudes a ciegas. Además, muchas leyes locales prohíben la publicidad buscando clientes potenciales.

4.16.3.2 Usted no puede hacer publicidad buscando prospectos sin el consentimiento previo por escrito de nuestro funcionario designado o empleado.

4.16.3.3 Usted no deberá importar ningún producto en un mercado donde ese producto no está oficialmente aprobado por escrito por la Compañía. Los productos son etiquetados y formulados algunas veces para países específicos.

4.16.3.4 Usted no podrá distribuir nuestras herramientas de ventas si no están aprobadas para el país en el que se pretende. Las promociones de la literatura de un país pueden no ser apropiadas o legales en otro país.

4.16.3.5 Usted no tiene el derecho de vender el producto en un País de Mercado Abierto, que no sea su país de origen de inscripción.

4.16.3.6 Usted no puede enviar cualquier producto no autorizado a otro país. Los productos para ser vendidos en un País de Mercado Abierto deben obtenerse directamente de la oficina de la empresa de ese país o de su depósito o almacén.

4.16.3.7 Usted no podrá solicitar o participar en la cobertura de los medios de comunicación de cualquier tipo sin consentimiento previo por escrito de nosotros.

4.16.3.8 Usted no puede mentir sobre los productos o la oportunidad de ENZACTA en ningún país.

4.16.3.9 Usted no puede hacer declaraciones o garantías de ingresos potenciales específicos. Usted no puede hacer afirmaciones ilegales de salud acerca de nuestros productos.

4.16.3.10 Usted debe cumplir con las Políticas y Procedimientos tanto del país en el que se inscribió como de cualquier país en el que usted desea patrocinar a un IBO.

4.16.3.11 Usted debe entender y cumplir con las leyes del País de Mercado Abierto

4.16.4. Actividad Previa de Mercado en un país anunciado para países ENZACTA (PE) - Usted no puede participar en ninguna actividad comercial en un país cerrado

a menos que ENZACTA autorice dicha actividad por escrito. Dicho anuncio deberá especificar por escrito las actividades limitadas de negocios permitidas en un mercado cerrado, incluyendo la fecha que puede comenzar la actividad de pre-mercado y la extensión de la actividad previa a la apertura. El incumplimiento de los pactos de este inciso, o las limitaciones establecidas en los anuncios por escrito puede resultar en la terminación del Acuerdo de IBO..

4.16.5. Venta De Producto En Un País Para No Reventa - Si la empresa implementa un programa para no reventa, ENZACTA puede permitir a las personas comprar e importar productos para su consumo personal. En consecuencia, si bien, estas políticas y procedimientos no son aplicables a las personas patrocinadas que residen en un mercado para no reventa, usted se compromete a no vender, ofrecer en venta, distribuir, importar, o regalar productos en un mercado para no reventa, ni debe fomentar, promover o estimular a una persona a hacer lo mismo sin la aprobación expresa de ENZACTA. Las reuniones deben limitarse a explicar la oportunidad de compra del producto ENZACTA de conformidad con las directrices específicas por escrito para cada mercado para no reventa.

4.16.6. Ganancias - Puede haber requisitos específicos de retención en su país de origen; cuando sea necesario, ENZACTA deducirá dichas retenciones de sus ganancias y remitirá a la agencia gubernamental pertinente. **4.16.7. Indemnización** - Usted es plenamente responsable de las manifestaciones que haga que no figuren expresamente en nuestros Materiales Oficiales de ENZACTA. Usted acepta indemnizar a ENZACTA y sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y los mantiene libres de cualquier y toda responsabilidad incluyendo las sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales, o pérdida de negocio incurridos por ENZACTA, como resultado de sus representaciones o acciones no autorizadas. Esta disposición deberá sobrevivir la terminación del Acuerdo.

4.16.7. Indemnización - Usted es plenamente responsable de las manifestaciones que haga que no figuren expresamente en nuestros Materiales Oficiales de ENZACTA. Usted acepta indemnizar a ENZACTA y sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y los mantiene libres de cualquier y toda responsabilidad incluyendo las sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales, o pérdida de negocio incurridos por ENZACTA, como resultado de sus representaciones o acciones no autorizadas. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Acuerdo

4.17. Limitación de las garantías de producto. LOS IBOs NO PUEDEN HACER OFERTAS, REPRESENTACIONES O GARANTÍAS DE CUALQUIER PRODUCTO O SERVICIO DE LA COMPAÑÍA, SALVO LAS EXPRESAMENTE APROBADAS POR ESCRITO POR LA EMPRESA Y CONTENIDAS EN LOS MATERIALES OFICIALES DE ENZACTA. SALVO INDICADOS EXPRESAMENTE AQUÍ, LA EMPRESA NO GARANTIZA NI ASUME, EXPRESA O IMPLÍCITA, EN CUANTO A LA COMERCIALIZACIÓN, IDEAL PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR, MANO DE OBRA O CUALQUIER OTRA GARANTÍA POR LEY, ESTATUTOS, Y USO COMERCIAL O CURSO DE GESTIÓN CON RESPECTO A CUALQUIER PRODUCTO O SERVICIO ADQUIRIDO DE O A TRAVÉS DE LA EMPRESA. EN LA MEDIDA MÁXIMA PERMITIDA POR LA LEY, TODOS LOS PRODUCTOS Y LOS SERVICIOS SE PROPORCIONAN "TAL CUAL", "CON TODOS SUS DEFECTOS" Y "CUANDO ESTA DISPONIBLE".

SECCIÓN 5. VENTAS AL DETALLE Y PEDIDOS

5.1. Venta al consumidor final. La oportunidad de ENZACTA se basa en la venta de productos al consumidor final. Su principal oportunidad como IBO es desarrollar y mantener Clientes. ENZACTA también le permite adquirir los productos que usted puede utilizar como una herramienta de ventas y que usted y su familia pueden consumir. Usted se compromete a no comprar más producto de lo que puede consumir o revender a sus Clientes en un plazo razonable de tiempo.

5.2. Participación en el Plan de Compensación. Usted debe cumplir con los siguientes requisitos de ventas para ser elegible a participar en el Plan de Compensación:

5.2.1. Cada pedido que usted realice debe cumplir con la regla de Setenta Por ciento como se establece en la sección 6.1.

5.2.2. Se entiende que muchas personas pueden optar por inscribirse como IBO simplemente con el fin de adquirir los productos ENZACTA al menor precio posible de mayorista exclusivamente para su consumo personal. La Compañía va a ver a esas personas como Clientes mayoristas.

5.2.3. Donde se realizan ventas a los Clientes sobre una base de persona a persona, se deben concluir todas las ventas a Clientes utilizando el Contrato de Venta oficial de ENZACTA, que será parte de su Kit Estándar de Inicio Negocios de ENZACTA, y usted debe proporcionarle a sus Clientes dos copias del Contrato de Venta en el momento de la venta (una para conservar y otro para sus archivos). El Contrato de Venta establece varios derechos , incluyendo los 10 días de período de "reflexión o enfriamiento".

Al completar el Contrato de Venta, usted debe completar toda la información requerida en el Contrato de Venta. Copias adicionales del Contrato de Ventas de ENZACTA están disponibles para la compra, o se puede descargar a través de la oficina virtual.

5.2.4. Donde se hacen ventas a Clientes que utilicen la opción de cumplimiento directo de ENZACTA, ENZACTA proveerá una versión electrónica del Contrato de Venta a su Cliente, en su nombre, al ingresar la orden de su Cliente en su oficina virtual.

5.2.5. ENZACTA ofrece una garantía del 100%, de 30 días para devolución a los clientes que se contempla en el inciso 6.9. Usted está obligado a honrar esta garantía de satisfacción al Cliente y las políticas de cancelación y reembolso que aparecen en el recibo del cliente al detalle, y ENZACTA se reserva el derecho de honrar estos asuntos en su nombre.

SECTION 6. Pedidos

6.1. Pedidos de productos. Los IBOS piden productos colocando una orden a ENZACTA y haciendo el pago. Los Envíos por empresa de transporte público se realizan a las direcciones por número de calle solamente.

6.1.1. Tras la recepción de un pedido, los IBOS inmediatamente deberán examinar la remesa para determinar si la orden está completa y en buenas condiciones. Si un pedido no se entrega en condición completa o adecuada, los IBOS deben preguntar al representante del transportista que les muestre cómo presentar un

reclamo por materiales dañados o perdidos. Servicios IBOS de ENZACTA debe ser notificado de cualquier reclamo dentro de los diez (10) días hábiles.

6.1.2. Antes de asumir que un envío se perdió o extravió, un IBO debe esperar al menos quince (15) días hábiles contados a partir de la colocación de un pedido por correo, y diez (10) días hábiles contados a partir de la colocación de un pedido por teléfono, fax o por Internet. Si el envío se pierde o extravía, el IBO debe notificar al Departamento de Servicios IBO de ENZACTA. Si los envíos perdidos después se encuentran y / o entregan, deben ser reportados al Departamento de Servicios de IBO de ENZACTA dentro de los siete (7) días de la entrega.

6.1.3. Los IBOS que firman permisos de entrega con un transportista común, autorizando al transportista a que entregue órdenes sin firma, acuerdan librar a ENZACTA de responsabilidad por la entrega.

6.1.4. Todos los productos ENZACTA deben ser almacenados en un lugar fresco, seco, higiénico y seguro, o según lo indique la etiqueta. Como regla general, los productos deben mantenerse por lo menos cuatro pulgadas (4 ") por encima del suelo. No almacene los productos en cualquier lugar que estén sujetos a temperaturas extremas, incluso en los vehículos. ENZACTA no es responsable de producto que se dañe debido a un almacenamiento inadecuado.

6.1.5. Los IBOS que han tenido al menos un cheque bancario devuelto por "fondos insuficientes" o "cuenta cerrada", puede perder los privilegios de ordenar hasta que la solvencia de los fondos se resuelva. En algunos casos, un IBO puede perder el privilegio de pagar con cheque . Un IBO está de acuerdo en que ENZACTA evaluará un cargo administrativo por cheques o giros bancarios rechazados, en proporción a sus propios costos.

6.1.6. Los IBOS entienden que no son elegibles para un reembolso monetario de los productos comprados ni tienen derecho a la Garantía de Satisfacción al Cliente al Detalle. Un IBO retirándose puede devolver producto de conformidad con el inciso 6.5 abajo.

6.1.7. Las órdenes pagadas recibidas antes de las 6:00 pm Hora Central de Mexico en el último día hábil del Período de Volumen serán incluidas en los negocios de ese Período de Volumen.

6.2. Ordenes por correo o por e-mail. Los IBOS pueden ordenar productos por correo o por correo electrónico. La lista de Productos y Precio & Formulario de Pedido son necesarios para todos los pedidos de productos por correo y debe ser completado y enviado a ENZACTA. Dos o más IBOS no pueden combinar pedidos en el mismo formulario. Los pedidos deben cumplir los siguientes requisitos:

6.2.1. Los Formularios de Pedido presentados sin pago complete pueden ser devueltos al IBO por correo. Los Formularios de Pedido que no tengan suficientes fondos pueden ser procesados con productos en el monto que no exceda los fondos enviados con la orden menos el embarque e impuestos. Si el pago por la orden es insuficiente, ENZACTA se reserva el derecho, usando su discreción, de retener productos de la orden. Cualquier consecuencia negativa que surja de la devolución o cumplimiento parcial de una orden incompleta cae sobre el IBO que realizó el pedido.

6.2.2. El pago debe acompañar todos los Formularios de Pedido. Los pagos deben hacerse por medio de cheque personal, cheque certificado, depósito

bancario o tarjeta de crédito. ENZACTA no acepta pedidos DCE (dinero contra entrega).

6.2.3. ENZACTA no es responsable por pedidos que se atrasen en tránsito, o por un pedido que no llegue a las oficinas de ENZACTA completas con una forma válida de pago. Los pedidos por Correo deben recibirse en ENZACTA el día o antes del último día de negocios del Período de Comisiones para que cuente al Volumen de Ventas Personal (VVP) de ese Período de Comisiones.

6.3. Pedidos por Teléfono y Fax. Los pedidos con tarjeta de crédito pueden hacerse por teléfono, fax o internet. Si un pedido es hecho por uno de estos métodos, los IBOS no deben enviar el formulario de pedido original. Pedidos personales colocados inapropiadamente serán motivo para la terminación, a discreción de ENZACTA. Los pedidos realizados por teléfono, fax o internet están sujetos a las siguientes disposiciones:

6.3.1. Los fondos para cualquier compra deben ser aprobados antes de la venta. Si ENZACTA es informada de que la tarjeta de crédito de un IBO no es aprobada, el pedido de productos será eliminado a menos que el IBO tenga un método de pago alternativo.

6.4. La Regla del Setenta Por ciento. Usted, personalmente debe vender o utilizar en la construcción de negocios por lo menos el 70% de los pedidos de productos anuales colocados a la empresa. Usted se compromete a verificar esos usos si es requerido por la Compañía o por cualquier otro organismo regulador.

6.5. Se prohíbe el exceso de Inventario. A fin de garantizar el pleno cumplimiento de la Ley de Competencia, ENZACTA prohíbe estrictamente el suministro de un producto o servicios a los IBOS o prospecto IBOS en cantidades que sean comercialmente razonables. Usted no está obligado a llevar el inventario de los productos o servicios o ayudas de ventas. Si usted decide realizar un inventario de los productos de ENZACTA o servicios o ayudas de ventas, es posible que esto facilite la realización de ventas al detalle y la construcción de una organización de comercialización debido a la disminución del tiempo de respuesta en el cumplimiento de pedidos de clientes o en el cumplimiento de necesidades de un nuevo IBO. Usted debe tomar su propia decisión con respecto a estos asuntos. ENZACTA prohíbe estrictamente la compra de productos o servicios o ayudas de ventas principalmente con el propósito de calificar para comisiones, bonificaciones o ascensos en el Plan de Compensación. Usted no puede comprar más inventario de lo que razonablemente puede vender o consumir en un mes ni tampoco puede animar a otros a hacerlo. Los IBOS que incumplan esta prohibición pueden estar sujetos a la terminación. Además, los IBOS no podrán imponer condiciones personales de compra. No podrán exigir a un nuevo IBO que compre una cantidad mínima de producto. Los IBOS pueden decir que un IBO debe generar una cierta cantidad de volumen de ventas personales para tener derecho a beneficios bajo el Plan de Compensación de ENZACTA. El Volumen Personal de Ventas está claramente definido en el Plan de Compensación como el volumen de compra de ambos, el IBO y sus clientes.

6.6. Compra de Pin Comprar productos con el propósito de lograr rango está prohibido. ENZACTA retiene el derecho de limitar la cantidad de compras que usted puede hacer si tenemos razones para creer que esas compras se están haciendo solamente para rango y no para reventa o crear negocios. Podemos revocar un adelanto en rango si fue logrado en violación a esta política.

6.7. Prácticas de Pedidos Restringidas. Usted no debe pedir productos a través de un IBO que no sea de su interés y beneficio al menos que tenga permiso escrito previo para hacer eso del IBO y de nosotros (el cuál puede ser retenido a nuestra discreción); este permiso escrito debe estar archivado con nosotros. Si usted viola las previsiones en esta sección, ENZACTA puede restringir o deducir volumen y remuneración paga a usted y a todos los IBOS que hayan ganado dicha remuneración. La deducción de volumen y remuneración ocurrirá en el mes en que esas ventas

ocurran, y puede continuar por cada período de comisiones subsiguientes hasta que todo el volumen y remuneración hayan sido recuperados de usted y los IBOS que hayan recibido compensación de tales ventas.

6.8. Devolución de Productos y Herramientas de Ventas. Según se estipula en la sección 9 de la aplicación de IBOS, hay una Garantía de Recompra, por la cual usted puede devolver Productos en su inventario y otras compras a ENZACTA para un Crédito según lo siguiente:

6.8.1. Inventario y Kits de Inicio – Usted puede devolver cualquier producto en su inventario o kits de inicio para un crédito por cualquier razón, (i) siempre que esa devolución se realice dentro de los TREINTA DÍAS de la compra original, y (ii) en caso de los Productos, el Producto devuelto tiene que estar en condiciones Actuales de Mercado (según se define abajo en la sección 9). Una vez recibido un Producto Devuelto y Vendible o kits de inicio, le será reembolsado el 100% del monto cancelado, menos una cuota de manejo y bodegaje de 10%. Los cargos de embarque que usted haya pagado en la compra original del artículo físico no será reembolsado, y usted deberá cubrir todos los gastos de embarque para devolver los Productos o kits de inicio a ENZACTA para reembolso.

6.8.2. Servicios – Usted puede cancelar cualquier contrato de servicio o convenios que haya adquirido para recibir reembolso por cualquier razón, (i) siempre y cuando la nota por escrito (la “Notificación de Cancelación”) haya sido entregada a ENZACTA, indicando los servicios específicos que se están cancelando (los “Servicios Cancelados”).

Mientras la Notificación de Cancelación se entregue a ENZACTA antes del día 15 del mes, le será reembolsado el 100% del monto pago por los Servicios Cancelados de ese mes en particular, y no deberá hacer pagos adicionales por esos Servicios Cancelados.

Cuando la Notificación de Cancelación se entrega a ENZACTA el día 15 del mes o después, pero antes del nuevo mes, le será reembolsado un 50% del monto cancelado por los Servicios Cancelados para ese mes en particular, y no deberá hacer pagos adicionales por esos Servicios Cancelados, tal monto devuelto reducido refleja comercialmente su uso y consumo de los Servicios Cancelados durante la primera mitad del mes aplicable. Por ninguna circunstancia le deberá ser reembolsado ningún monto pago por Servicios Cancelados en ningún mes PREVIO A el mes calendario en que se recibe la Noticia de Cancelación, tal política refleja su uso y consumo de los Servicios Cancelados durante los meses previos.

Cuando se le haya pagado comisión, bono, u otra remuneración en referencia a un producto o servicio que luego es devuelto, el monto le será deducido o rebajado de acuerdo a la sección 7.3 de las Políticas y Procedimientos, y la sección 6.7 abajo.

6.9. Producto Rechazado. Si usted solicita productos y luego rechaza su entrega, su pedido estará sujeto a la cuota de bodegaje y otros procedimientos por su devolución, y ENZACTA puede cobrarle por los costos de embarque de su devolución.

6.10. Procedimientos de Devolución. Para recibir un reembolso, usted debe cumplir con lo siguiente:

6.10.1. Obtener una Autorización de Devolución de Mercadería (ADM) el número lo recibirá al contactar al departamento de servicio al cliente. Este número de ADM debe escribirse en el exterior de cada caja devuelta. Las ADM son válidas por treinta (30) días desde su emisión.

6.10.2. Se deben usar cajas y materiales de empaque apropiados al embalar los productos que se devuelven para ser reemplazados. Todas las devoluciones deben ser enviadas a ENZACTA pre-pagos. ENZACTA no acepta paquetes enviados por cobrar. El riesgo de pérdida al devolver productos debe ser aceptado por usted. Si los productos devueltos no son recibidos por el centro de distribución de la Compañía, es su responsabilidad darle seguimiento al embarque.

6.10.3. Si usted está enviando producto que le fue devuelto a usted por un Cliente, el producto debe ser recibido por nosotros dentro de diez (10) días desde la fecha que su Cliente devolvió el producto a usted, y debe estar acompañado de una copia del recibo de venta que usted le entregó al Cliente en el momento de la venta.

6.11. Reembolso a los Clientes. Si usted le vende producto directamente a su Cliente, usted está de acuerdo con la Garantía de Satisfacción al Cliente de ENZACTA y le provee de un reembolso total de todos los dineros pagos si el Cliente le devuelve el producto dentro de los treinta (30) días de la transacción de venta. No se hará ningún reembolso al IBO contra la devolución de un Cliente.

6.12. Reembolso de Producto al Cliente al Detalle / Política de Cambios. El IBO le provee al cliente al detalle una Garantía de devolución de dinero del 100% por noventa (90) días desde la fecha de la compra. Si un IBO falla en honrar la Garantía y política de reembolso de ENZACTA, el IBO será responsable de pagarle a ENZACTA por cualquier monto reembolsado por ENZACTA. Un IBO que solicite un intercambio bajo esta política de reembolso debe hacer lo siguiente:

6.12.1. Enviar una carta del cliente al detalle insatisfecho, indicando, afirmando y verificando que recibieron un reembolso total por parte del IBO junto con una solicitud de intercambio de producto, y razón por la que se solicita un intercambio.

6.12.2. Pagar los costos de embarque a las oficinas centrales de ENZACTA por paquetes devueltos y correspondencia relacionada.

Esta Garantía al cliente al detalle es adicional a cualquier derecho de cancelación y devolución que provee la ley estatal de protección al consumidor.

6.13. Cargos devueltos Los IBOS que inicien un “cargo revertido” de tarjetas de crédito son considerados como “Cuenta en Disputa” Un cargo revertido ocurre cuando un IBO contacta a su compañía de tarjeta de crédito directamente para disputar un saldo, en vez de contactar a ENZACTA para resolver la disputa. El IBO que reciba un crédito por la orden en cuestión tendrá sus comisiones canceladas y aplicadas al Saldo Disputado hasta que se resuelva a satisfacción de ENZACTA. El IBO que inicie un “cargo rechazado” perderá el derecho de usar tarjetas de crédito como forma de pago por compras a ENZACTA. Los IBOS en Línea de Patrocinio Ascendente (Upline) entienden y están de acuerdo que pueden estar sujetos por “cobros revertidos” iniciados por sus IBOS en Línea de Descendente (Downline) y que ENZACTA se reserva el derecho de debitar cualquier saldo en disputa iniciado por un IBO en Línea de Descendente (Downline) de la compensación del IBO o de su tarjeta de crédito en archivo.

6.14. Abandono de Producto. Una transacción de pedido se considera completa solamente cuando la orden ha sido paga y el método de entrega ha sido satisfactorio. Si estas condiciones no se logran dentro de treinta (30) días desde la fecha del pedido, ENZACTA se reserva el derecho de determinar el resultado final del pedido y usted nos libra de otras obligaciones o responsabilidades.

6.15. Restricciones en Uso de Tarjetas de Crédito o Cuentas Bancarias de Terceros. Usted no debe aceptar ninguna compra a ENZACTA usando una tarjeta de crédito u otro método de pago que no sea el propio.

6.16. Impuestos de Ventas/Transacciones. Ver sección 2.3 Obligaciones de Retención e Impuestos

6.17. Auto-envío. Auto-envío es nuestro programa de pedidos automático. Aunque su participación es opcional, Auto-envío le asegura que usted tenga (1) un inventario adecuado para server a sus

Clientes, (2) productos adecuados para demostración y propósito de muestras; y (3) if si lo desea, un inventario de uso personal adecuado.

El programa Auto-envío elimina la inconveniencia de colocar ordenes mensuales manualmente.

6.17.1. Ciclo de Auto-envío – Los pedidos de Auto-envío se inician en una forma mensual en una fecha escogida por el IBO entre el primero (1) al veinticinco (25) de cada mes. Si está inscrito en Auto-envío, su pedido será procesado el mismo día del mes y enviado al día siguiente de negocios.

6.17.2. Estado de Auto-envío – Usted puede modificar, desactivar, o reactivar su perfil de Auto-envío en cualquier momento. Sin embargo, cualquier notificación o cancelación debe hacerse por lo menos tres (3) días hábiles antes de la fecha establecida para Auto-envío.

6.17.3. Auto-envío – Auto-envío es una manera grandiosa de asegurarse que nunca se quede sin productos para server a sus clientes, para compartir con prospectos, y para consumo personal. No es, sin embargo, requerido para mantenerse activo o calificar para compensación. De hecho, Auto-envío es opcional, y los IBOS deben indicar que Auto-envío es opcional para convertirse en IBO y para ganar compensación.

SECCIÓN 7. REMUNERACIÓN

7.1. Calificaciones para Comisiones. Como IBO, usted tiene derecho de recibir ciertas comisiones, bonos, y otras remuneraciones de parte nuestra según el Plan de Compensación si usted está cumpliendo con los términos del Acuerdo de IBO.

7.2. No hay Garantía de Ingresos. Usted no está garantizado ningún ingreso específico ni se le asegura un nivel de ganancias o éxito. Su ganancia y éxito pueden resultar solamente a través de la venta exitosa de nuestros productos al detalle, el uso y consumo de nuestros productos por otros IBOS en su línea de Descendente (downline)

7.3. Ajustes a Remuneración. Cuando un producto es devuelto a nosotros para su reembolso, la remuneración atribuida al producto devuelto será deducida de las comisiones del período en el cual el reembolso se da, y continuando en cada período de comisiones subsiguientes hasta que el monto de remuneración atribuida al producto devuelto es recuperado del IBO que la recibió por la venta de los productos devueltos, o compensada contra el reembolso pago, según la discreción de ENZACTA.

7.4. Errores o Preguntas. Si usted tiene preguntas acerca o cree que hay errores en referencia a su remuneración, organización personal, o cambios; usted debe notificar a la Compañía dentro de treinta (30) días del embarque o incidente en cuestión. ENZACTA no será responsable por ningún error, omisión, o problemas que no se reporte a la Compañía. Ya que muchos IBOS y ENZACTA están haciendo planes y planificando actividades futuras basadas en volúmenes de negocios existentes, si usted no hace tal consulta dentro del período de sesenta días, cualquier queja será desestimada.

7.5. Retención de una comisión a un IBO. Los IBOS están de acuerdo que ENZACTA puede debitar o hacer retenciones en un cheque o TEF (Transferencia Electrónica de Fondos) de un IBO por cualquier monto que el IBO le deba a ENZACTA. A los IBOS que logren un rango de Bronce o mayor se les debitarán o retendrán las ordenes mensuales de su cheque o TFE si otros métodos de pago son rechazados por el banco proveedor, a discreción única de ENZACTA. Dado que,

ningún IBO puede reclamarle a ENZACTA por pérdidas de ingresos en caso que alguna orden mensual no se complete en el evento de que un cheque o TFE no se cumpla o no se autorice el cobro de una tarjeta de crédito.

7.6. Reemplazo de pago por cheque extraviado. Si se solicita, ENZACTA emitirá un cheque de reemplazo por un cheque perdido, sin embargo, una cuota de servicio de \$25.00 se aplicará a cualquier solicitud realizada dentro de seis (6) meses de la fecha de emisión del cheque. Después de (6) meses de la fecha original, los cheques que no se hagan efectivos serán cancelados por ENZACTA, sin recurso de reintegro de pago.

7.7. Obligación del IBO de Monitorear sus TFE Perdidos. ENZACTA hace todo esfuerzo para asegurarse que los IBOS de ENZACTA reciban sus cheques o TFE. Sin embargo, es finalmente la obligación del IBO monitorear cheques o TFE perdidos, y asegurarse que ENZACTA tenga su dirección correcta o información de TFE. De esa forma, los cheques o TFE que sean devueltos a ENZACTA por cualquier motivo fuera de su control, deberán ser guardados para su reclamo por parte del IBO por un máximo de seis (6) meses desde la fecha original de emisión, después de la cual serán cancelados por ENZACTA, sin recurso de reintegro de pago.

SECCIÓN 8. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO Y ENMIENDAS

8.1. Enmiendas por Incumplimiento. En el evento de un incumplimiento o falla en el cumplimiento de sus obligaciones bajo el Acuerdo de IBO, ENZACTA tiene varias enmiendas, incluyendo, pero sin limitaciones, la recuperación de cualquier y todos los dineros pagos según el Acuerdo IBO y la terminación del Acuerdo IBO. Nada aquí incluido nos limita a buscar otras enmiendas disponibles.

8.2. Quejas. Cuando usted tiene una queja con otro IBO en referencia a una práctica o conducta, usted debe tratar de resolverlo con el otro IBO. Si el asunto incluye interpretación o violación del Acuerdo IBO, usted debe reportarlo por escrito, ya sea por email, fax o correo postal al Departamento de Cumplimiento, quienes revisarán los hechos y tratarán de resolver el asunto.

8.3. Mediación. Si usted tiene una disputa con la Compañía, antes de buscar arbitraje, usted y ENZACTA acuerdan encontrarse en buena fe y tratarán de resolver tal disputa derivada de o relacionada con el Acuerdo a través de mediación no-obligatoria. Un individuo que sea aceptado mutuamente por las partes debe ser asignado como mediador. Los costos y honorarios del mediador, así como los costos de reunirse y conducir la mediación, deben ser divididos en partes iguales por los interesados. Cada parte debe pagar sus propios honorarios de abogados, costos, y gastos individuales asociados con la dirección y participación en la mediación.

8.4. Arbitraje. Si la mediación no tiene éxito, excepto como se indica aquí, cualquier controversia o reclamo que surja o se relacione con el Acuerdo IBO y/o su negocio debe ser arreglado con arbitraje. Tal y como está regulado en la legislación de España.

8.4.1. Acciones No Sujetas a Arbitraje – No obstante, otras situaciones relativas a la propiedad, la validez, del uso o registro de toda marca de propiedad u otra propiedad intelectual o información confidencial de la compañía sin el consentimiento previo por escrito de la Compañía. La empresa puede pedir una solución jurídica aplicable en cualquier foro aplicable con respecto a estos conflictos.

8.4.2. Incumplimiento de las Disposiciones Contractuales Adicionales - ENZACTA puede tomar las siguientes acciones en su contra, el IBO, y/o su Distribución IBO si nos encontramos con que usted incumplió el Acuerdo:

8.4.2.1 Nosotros podemos emitir una advertencia por escrito.

8.4.2.2 Podemos suspender el pago de todo o parte de sus ingresos del Plan de Compensación durante el periodo mientras investigamos su incumplimiento.

8.4.2.3 Podemos suspender su derecho de operar su Distribución IBO por uno o más periodos de pago.

8.4.2.4 Podemos terminar su Acuerdo IBO.

8.4.2.5 Podemos iniciar un procedimiento legal para compensación equitativa y/o monetaria

8.4.2.6 Podemos transferir o reasignar parte o toda su Organización de línea de seguidores a otra Organización Línea de Seguimiento IBO.

8.4.2.7 Podemos tomar cualquier otra medida expresamente permitida dentro de una disposición del Acuerdo o que se consideren viables para poner en práctica y apropiada para resolver los daños causados en parte o exclusivamente por su incumplimiento contractual.

8.4.2.8 No estamos obligados a tomar cualquiera o todas estas acciones en relación con cualquier violación y podemos tomar cualquier parte de las acciones anteriores sin haber recurrido a un menor nivel de acción.

8.5. Otros recursos. Nada en estas Políticas y Procedimientos impedirá que podamos terminar el Acuerdo de IBO o de solicitar y obtener de cualquier tribunal que tenga jurisdicción de una acción de embargo, una orden temporal, medidas cautelares, orden judicial permanente, u otras medidas para salvaguardar y proteger nuestro interés antes, durante o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro procedimiento o en espera de la emisión de una decisión o fallo en relación con cualquier arbitraje u otros procedimientos legales. En el caso de que ENZACTA busque una orden judicial o medidas cautelares, usted estará de acuerdo en que esa medida se concederá sin que tengamos que pagar una fianza u otra forma de indemnización.

8.6. Disposiciones de no Renuncia. Ninguna falla de ENZACTA para ejercer cualquier poder en estas Políticas y Procedimientos o para insistir en el estricto cumplimiento por un IBO con cualquier obligación o disposición del presente documento, y no existe la costumbre o la práctica de las partes en desacuerdo con estas Políticas y Procedimientos, se constituirá una renuncia a derecho de ENZACTA para exigir el exacto cumplimiento de estas Políticas y Procedimientos. La renuncia por parte de ENZACTA puede ser afectada sólo por escrito por un funcionario autorizado de ENZACTA. Renuncia de ENZACTA a cualquier defecto particular por un IBO no afectará ni perjudicará el derecho de ENZACTA con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará en modo alguno el derecho u obligación de cualquier otro IBO, ni cualquier retraso u omisión por parte de ENZACTA para ejercer cualquier derecho derivadas del incumplimiento afecta ni perjudica el derecho de ENZACTA en cuanto a éste o de cualquier incumplimiento posterior.

8.7. Sin Responsabilidad. La Compañía no se hace responsable de las redes interrumpidas, inaccesibles o no disponibles, servidores, satélites, proveedores de servicios de Internet, sitios web u otras conexiones, o por falta de comunicación, fallidas, confusas, codificadas, demoradas o equipo mal dirigido, y las transmisiones de teléfono o cable, o por otros problemas técnicos, fallas o dificultades. A LA EXTENSIÓN PERMITIDA POR LA LEY, LA EMPRESA NO SE HACE RESPONSABLE Y CADA DIN EXIME A LA COMPAÑÍA DE, Y RENUNCIA A TODA QUEJA POR CUALQUIER PÉRDIDA DE DINERO INDIRECTA, DAÑOS DIRECTOS, ESPECIALES O EMERGENTES O CUALQUIER OTRA PÉRDIDA INCURRIDA O SUFRIDA POR UN DIN COMO

RESULTADO DE (A) EL INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE UN DIN DEL ACUERDO DIN Y / O LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS; (B) LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO DEL DIN, (C) CUALQUIER INFORMACIÓN INCORRECTA O EQUIVOCADA PROPORCIONADA POR EL DIN, O (d) LA FALTA DE SUMINISTRO DE CUALQUIER INFORMACIÓN O DATOS NECESARIOS PARA QUE LA EMPRESA OPERE SU NEGOCIO, INCLUYENDO, SIN LIMITACIÓN, LA INSCRIPCIÓN Y ACEPTACIÓN DE UN DIN EN EL PLAN DE COMPENSACIÓN O EL PAGO DE COMISIONES O BONOS.

8.8. Fuerza Mayor. La Compañía no será responsable por retrasos o fallas en el rendimiento causado por circunstancias fuera del control de la parte, tales como actos de terrorismo, los desastres naturales, huelgas, dificultades laborales, incendios, guerras, actos u omisiones de terceros, las interrupciones en los sistemas de comunicación, los decretos del Gobierno o de las órdenes o la reducción de la fuente habitual de suministro.

SECCIÓN 9. DEFINICIONES

9.1. IBO. Un contratista independiente cuya Aplicación para Dueño Independiente de Negocio ha sido aceptada por ENZACTA, y está en buen estado.

9.2. Auto-envió. Un programa en el cual ENZACTA automáticamente envía productos a usted, y en el cual usted voluntariamente se inscribió.

9.3. Interés de Beneficio. El valor u otro interés de ganancias y propiedad en la Distribución IBO.

9.4. Comisiones, Bonos u Otra Remuneración. Dineros ganados por usted bajo los términos del Plan de Compensación, y en referencia a la venta de productos por usted o su línea de seguimiento, y representando pago por el sobre valor asociado con la reventa de productos y servicios ENZACTA a clientes consumidores al detalle, o por pagos relacionados con la reventa de productos a otros por su línea de seguimiento, o por el entrenamiento, motivación y servicios de mercadeo relacionados.

9.5. Entidad de Negocios. Una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada, fondo de inversión u otra entidad legal.

9.6. Plan de Compensación. El método por el cual usted gana comisiones, bonos, y otras remuneraciones descritas arriba, y como se describe en la literatura de la compañía.

9.7. Productos en buen estado. Significa que los productos son devueltos dentro del primer (1) mes de compra y están en condición de Reventa (como se define abajo), sin embargo, los Productos no se consideran Actualmente Mercadeables si se devuelven para volverse a comprar si su tiempo razonable de uso o vida útil ha pasado.

9.8. Cliente. Consumidores finales al detalle del producto.

9.9. Distribución IBO. Los derechos colectivos que resultan del Acuerdo otorgado a usted para que compre, venda, distribuya, y promocióne los productos de ENZACTA y la oportunidad IBO de ENZACTA.

9.10. Volumen de Grupo (VG). El valor de puntos de productos vendidos en la línea de seguimiento en su Organización de Seguimiento

9.11. Material Oficial ENZACTA. Literatura, cintas de audio o video, y otros materiales desarrollados, impresos, publicados por ENZACTA para IBOS.

9.12. País Abierto. Un país que ENZACTA ha oficialmente abierto para negocios usando un modelo PE u OM.

9.13. Árbol Personal de Patrocinio. Su Organización de Seguimiento de IBOS que usted patrocina personalmente y aquellos IBOS que ellos personalmente patrocinan.

9.14. Volumen Personal de Venta (VPV). El valor de los puntos acumulados de los productos que usted ha comprado para la venta a sus clientes, o para consumo personal.

9.15. Reporte de Actividades de Patrocinados Personales (RAPP). Un reporte generado por ENZACTA que provee información relacionada a las identidades de IBOs, información de ventas, y actividad de patrocinio de IBOs en su Organización Descendente. Este reporte contiene información confidencial y secretos industriales que es propiedad de la Compañía.

9.16. Posicionamiento. Su posición dentro de la Organización Descendente de su patrocinador.

9.17. Organización Descendente. La estructura de su organización de ventas de la línea de descendente.

9.18. Re-venta. El producto debe considerarse “re-vendible” si cada uno de los siguientes elementos es satisfactorio: (1) está sin abrir y sin usar, (2) el empaque original y etiquetas no han sido alterados o dañados, (3) está en una condición tal que es razonable comercialmente dentro de la industria que se venda la mercancía a precio de lista, y (4) el producto contiene etiqueta actual de ENZACTA. Cualquier mercancía que se identifique claramente en el momento de su venta como no retornable, descontinuada, o artículo de temporada, no debe ser re-vendible.

9.19. Herramientas de Ventas. Cualquier artículo de audio o video utilizado para promover los productos y/o la oportunidad ENZACTA. Puede ser impreso, electrónico; un logotipo usado en ropa, calcomanías, o en cualquier otra forma.

9.20. Patrocinador. Un IBO que presenta a un aspirante a IBO a la Compañía y se lista como el patrocinador en la Aplicación de IBO.

9.21. Volumen. El valor de puntos asignado a productos vendidos con el propósito de calcular comisión, bono, u otra remuneración bajo el Plan de Compensación.