

Nice & Bella

MANUAL DE POLÍTICAS

y

PROCEDIMIENTOS

Vigente a partir de 14 de octubre de 2019

ÍNDICE

ÍNDICE	1
CLÁUSULA 1 - INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 - Políticas y Plan de Compensación incorporado al Contrato de Distribución	1
1.2 - Modificaciones al Contrato.....	1
1.3 - Políticas y divisibilidad de las disposiciones	1
1.4 - Liberación de responsabilidad.....	1
CLÁUSULA 2 - CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR	2
2.1 - Requisitos para convertirse en Distribuidor	2
2.2 - Número de Registro de Contribuyentes /Formato W-9 del IRS (Servicio de Impuestos Internos de los EE.UU)	2
2.3 - Kits de Distribuidor y Compras de Producto	2
2.4 - Inscripción de nuevo Distribuidor	3
2.5 - Beneficios del Distribuidor	3
2.6 - Término y renovación de su negocio con Nice & Bella	3
CLÁUSULA 3 - MANEJAR UN NEGOCIO NICE & BELLA.....	4
3.1 - Adhesión al Plan de Marketing de Nice & Bella.....	4
3.2 - Publicidad	4
3.2.1 - General	4
3.2.2 - Registro de marca y derechos de autor.....	5
3.2.2.1 - Logo de Distribuidor independiente Nice & Bella	6
3.2.3 - Medios de comunicación y consultas en medios de comunicación	6
3.2.4 - Correos electrónicos no solicitados (no deseados).....	6
3.2.5 - Faxes no solicitados	7
3.2.6 - Lista en directorio telefónico	7
3.2.7 - Publicidad en Radio y Televisión	7
3.3 - Comportamiento en línea.....	8

3.3.1	- Se prohíben las páginas web creadas por Distribuidores.....	8
3.3.2	- Sitios web replicados de Nice & Bella.....	8
3.3.3	- Actividades de marketing en línea	8
3.3.4	- Sitios web de equipos.....	9
3.3.5	- Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico o seudónimos en línea	9
3.3.6	- Monetizar Sitios web replicados.....	9
3.3.7	- Anuncios clasificados en línea	10
3.3.8	- Ebay/ Subastas en línea	10
3.3.9	- Ventas al menudeo en línea	10
3.3.10	- Banners publicitarios y enlaces (<i>links</i>).....	10
3.3.11	- Enlaces Spam (correo no deseado).....	11
3.3.12	- Presentación en redes sociales (YouTube, Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram, entre otros)	11
3.3.13	- Enlaces patrocinados /Anuncios de Pago-por-clic (“PPC”, por sus siglas en inglés).....	11
3.3.14	- Redes sociales	12
3.3.14.1	- Los Distribuidores son responsables de publicar mensajes en foros "posting"	12
3.3.14.2	- Identificación como Distribuidor independiente de Nice & Bella.....	12
3.3.14.3	- Redes sociales como foro de ventas y promoción	12
3.3.14.4	- Publicaciones engañosas	13
3.3.14.5	- Uso de propiedad intelectual de terceros	13
3.3.14.6	- Respeto a la privacidad.....	13
3.3.14.7	- Profesionalismo	13
3.3.14.8	- Publicaciones prohibidas	13
3.3.14.9	- Contestación a publicaciones negativas.....	14
3.3.14.10	- Sitios de redes sociales con el distintivo de sitios- web con likes "me gusta"	14
3.3.14.11	- La promoción de otros negocios de venta directa a través de redes sociales	14
3.3.14.12	- Cancelación de su Negocio Nice & Bella	15
3.3.14.13	- Participación en Foros Privados	15
3.4	- Empresas	15
3.4.1	- Cambios en una Entidad de Negocio	16
3.5	- Cambio de Patrocinador	16
3.5.1	- Colocación incorrecta.....	16
3.5.2	- Aprobación de línea ascendente	16
3.5.3	- Cancelación y presentación de una nueva solicitud.....	16
3.6	- Exención de reclamaciones	16
3.7	- Reclamaciones y acciones no autorizadas.....	17

3.7.1	- Indemnización.....	17
3.7.2	- Declaraciones sobre productos	17
3.7.3	- Testimoniales de pérdida de peso.....	17
3.7.4	- Declaraciones de ingreso.....	18
3.7.5	- Declaraciones de Plan de Compensación.....	18
3.8	- Se prohíbe el reempaquetado o reetiquetado	18
3.9	- Puntos de Venta Comerciales	18
3.10	- Ferias comerciales, expos y otros foros de ventas	19
3.11	- Conflictos de intereses.....	19
3.11.1	- Sin Solicitar	19
3.11.2	- La participación del Distribuidor en otros programas de Red de mercadeo	20
3.11.3	- Información confidencial	20
3.12	- Dirigir la fuerza de ventas de otros vendedores directos	21
3.13	- Errores o preguntas.....	22
3.14	- Aprobación o respaldo gubernamental	22
3.15	- Retención de solicitudes u órdenes.....	22
3.16	- Viajes de incentivos	22
3.17	- Impuesto sobre la renta	22
3.18	- Estatus de Contratista Independiente.....	23
3.19	- Seguro.....	23
3.20	- Marketing internacional	23
3.21	- Compra en exceso.....	24
3.22	- Adhesión a las leyes y reglamentos.....	24
3.23	- Un negocio de Nice & Bella por Distribuidor y por Familia.....	24
3.24	- Acciones de los miembros de la familia o partes afiliadas	25
3.25	- Solicitudes de registros.....	25
3.26	- Ascensos en la Organización de Marketing.....	25
3.27	- Venta, transferencia o cesión de un negocio de Nice & Bella	25
3.28	- División de un negocio de Nice & Bella	26
3.29	- Patrocinio en línea	27
3.30	- Sucesión	27
3.30.1	- Transferencia tras el fallecimiento de un Distribuidor	28
3.30.2	- Transferencia tras la incapacidad de un Distribuidor.....	28
3.31	- Técnicas de telemarketing.....	28
3.32	- Acceso a la oficina virtual	29
CLÁUSULA 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES.....		29

4.1	- Cambio de información de contacto	30
4.2	- Obligaciones de desarrollo continuo	30
4.2.1	- Formación continua	30
4.2.2	- Aumento de las responsabilidades de capacitación	30
4.2.3	- Responsabilidades de ventas continuas	30
4.3	- Comentarios negativos	31
4.4	- Suministro de documentación a los solicitantes	31
CLÁUSULA 5 - REQUISITOS DE VENTAS		31
5.1	- Ventas de productos	31
5.2	- Sin restricciones territoriales.....	31
5.3	- Recibos de venta	32
CLÁUSULA 6 - INFORMACIÓN PERSONAL Y CONFIDENCIAL		32
6.1	- Manejo de información personal	32
6.2	- Notificación al cliente	32
6.3	- Recolectar solo lo necesario	32
6.4	- Control de la información del cliente.....	32
6.5	- Deber de actualización	33
6.6	- Oficina Virtual.....	33
6.7	- Compartir solo si es necesario	33
6.8	- Deber de cuidado	33
6.9	- Eliminación responsable de la Información Personal	33
6.10	- Deber máximo de cuidado con información personal confidencial.....	33
CLÁUSULA 7 - BONIFICACIONES Y COMISIONES		34
7.1	- Requisitos y acumulación de bonificaciones y comisiones	34
7.2	- Volumen Comisionable (CV).....	34
7.3	- Ajuste a las bonificaciones y comisiones.....	34
7.3.1	- Ajustes para productos devueltos	34
7.3.2	- Pago de comisiones	35
7.3.3	- Cantidades adeudadas a Nice & Bella	35
7.3.4	- Embargo de ingresos y sentencias judiciales.....	35
7.3.5	- Cheques en formato físico por bonificaciones y comisiones.....	36
7.3.6	- Retención de impuestos.....	36
7.4	- Informes	36
CLÁUSULA 8 - GARANTÍAS DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO		37
8.1	- Garantías y rescisión de productos	37

8.2	- Devoluciones por Distribuidores y clientes minoristas.....	37
8.3	- Preguntas frecuentes y políticas de devolución.....	37
8.4	- Periodo de reflexión.....	40
8.5	- Devolución de inventario y ayudas de venta por parte de los Distribuidores al momento de la cancelación	41
8.5.1	- Residentes de Montana	41
8.6	- Procedimiento para todas las devoluciones	42
CLÁUSULA 9 - RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS		
.....		42
9.1	- Sanciones disciplinarias.....	42
9.2	- Quejas y reclamos.....	44
9.3	- Mediación.....	44
9.4	- Arbitraje.....	44
9.5	- Renuncia a acciones colectivas	46
9.6	- Legislación aplicable, jurisdicción y competencia	46
9.6.1	- Residentes de Louisiana	46
9.7	- Limitación de daños	46
9.8	- Indemnización.....	47
9.9	- Daños y perjuicios.....	47
CLÁUSULA 10 - PAGOS		48
10.1	- Cheques rechazados	48
10.2	- Restricciones al uso de tarjetas de crédito por parte de terceros y el acceso a cuentas corrientes.....	48
10.3	- Impuestos sobre las ventas.....	48
CLÁUSULA 11 - INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN		49
11.1	- Efecto de la cancelación	49
11.2	- Cancelación por inactividad	50
11.2.1	- Incumplimiento de los requisitos activos de Puntos Personales (PP)	50
11.2.2	- Reclasificación posterior a la cancelación por inactividad.....	50
11.3	- Cancelación involuntaria	50
11.4	- Cancelación voluntaria	50
11.5	- No renovación	51
11.6	- Excepciones a las necesidades de actividad; bajas temporales	51
CLÁUSULA 12 - DEFINICIONES		51

CLÁUSULA 1 - INTRODUCCIÓN

1.1 - Políticas y Plan de Compensación incorporado al Contrato de Distribución

Estas políticas y procedimientos, en su formato actual y con las modificaciones realizadas a su propia discreción por Nice World, LLC, nombre comercial Nice & Bella (en lo sucesivo denominado “Nice & Bella” o la “Compañía”), son añadidas y forman parte integral del Contrato de Distribución. A lo largo de estas Políticas cuando se utilice el término “Contrato”, se referirá de manera colectiva a la Solicitud y Contrato de Distribución Nice & Bella, estas Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de Nice & Bella y al Anexo Nice & Bella para Empresas (aplicable a las personas morales que soliciten ser Distribuidores). Estos documentos se tienen por reproducidos como si a la letra se insertasen en el Contrato de Distribución Nice & Bella (todos en su formato actual y según sean modificados por Nice & Bella).

1.2 - Modificaciones al Contrato

Nice & Bella se reserva el derecho de modificar, a su propia y absoluta discreción, el Contrato y sus precios. El Distribuidor al celebrar el Contrato de Distribución, conviene obligarse a todas las modificaciones que Nice & Bella realice. Las modificaciones surtirán efectos a los treinta días siguientes de la publicación de la notificación de las mismas. Dichas modificaciones no aplicarán de manera retroactiva para llevar a cabo aquello que haya ocurrido antes de la fecha de vigencia de la misma. La notificación de modificaciones deberá ser publicada por uno o más de los siguientes medios: (1) publicación la página web oficial de la Compañía; (2) correo electrónico (e-mail); publicación en los centros de Distribución; (4) inclusión en los boletines de la Compañía; (5) inclusión en las ordenes de productos o cheques de bonos; o (6) correos especiales. Continuar con los negocios de Distribuidor de Nice & Bella, la aceptación de cualquiera de los beneficios conforme al Contrato, o la aceptación de un Distribuidor de los bonos o comisiones constituye la aceptación de todas las modificaciones.

1.3 - Políticas y divisibilidad de las disposiciones

Si alguna disposición del Contrato, en su formato actual o modificado, se declara nula o inejecutable por alguna razón, únicamente la(s) parte(s) inválida(s) de la disposición deberá(n) ser invalidada(s) y el resto de los términos y disposiciones deberán permanecer con plena vigencia y efecto. La disposición invalidada o la parte de la misma, deberá modificarse para reflejar, lo más que se pueda, el objetivo de la disposición.

1.4 - Liberación de responsabilidad

La Compañía nunca renunciará a su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato y de las leyes aplicables que regulan el manejo de un negocio. El incumplimiento de alguna de las partes en el ejercicio de algún derecho o poder conforme al Contrato, o demandar el cumplimiento forzoso de la otra parte de las obligaciones o disposiciones del mismo, no deberán constituir una renuncia del derecho de la parte para demandar el estricto cumplimiento del Contrato. La existencia de alguna reclamación o causa de acción de una de las partes contra la otra parte no deberá constituir una objeción al derecho de una de las partes para ejecutar algún término o disposición del Contrato.

CLÁUSULA 2 - CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

2.1 - Requisitos para convertirse en Distribuidor

Para convertirse en Distribuidor de Nice & Bella, cada solicitante requiere:

- Tener por lo menos 18 años de edad;
- Vivir en los Estados Unidos, Territorio de los Estados Unidos, o en un país en el que Nice & Bella haya anunciado oficialmente que ha comenzado actividades comerciales.
- Comprar el Kit de Distribuidor Nice & Bella (opcional para residentes de Dakota del Norte); y entregar una solicitud y Contrato de Distribución debidamente llenada a Nice & Bella ya sea en copia física o formato en línea.

Nice & Bella se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud y Contrato de Distribución por cualquier razón o sin razón alguna.

2.2 - Número de Registro de Contribuyentes /Formato W-9 del IRS (Servicio de Impuestos Internos de los EE.UU)

Al momento de inscribirse como Distribuidor, a los solicitantes no se les requerirá proporcionar un Número de Seguridad Social (SSN, por sus siglas en inglés), Número de Registro de Contribuyente Personal (ITIN, por sus siglas en inglés) o el número de identificación federal patronal (FEIN, por sus siglas en inglés); en cambio, deben presentar a la Compañía un Formato W-9 del IRS (solicitud de número de identificación de contribuyente) después de llevar a cabo su inscripción. En caso de que un Distribuidor omita presentar el Formato W-9, o si no se puede comprobar la validez del SSN, ITIN o FEIN que se presentó a la Compañía, esta podrá deducir las deducciones necesarias de los pagos de las comisiones del Distribuidor tal como lo requiera la ley. Dichas retenciones comenzarán cuando un Distribuidor haya comprado \$5,000 USD o más en productos para su reventa o haya ganado más de \$600 USD o más en bonos y comisiones. Si un Distribuidor se acerca a alguno de estos límites en un año calendario y la Compañía aún no ha recibido el Formato W-9 del Distribuidor, la Compañía se comprometerá a notificar al Distribuidor. No obstante, se establece que la Compañía no asume responsabilidad alguna y el Distribuidor libera de toda responsabilidad a esta, en caso de que este omita presentar en tiempo y forma el Formato W-9 debidamente llenado. El cumplimiento del requisito anterior es responsabilidad exclusiva del Distribuidor.

2.3 - Kits de Distribuidor y Compras de Producto

Salvo por la compra del Kit de Distribuidor de Nice & Bella, a ninguna persona se le requerirá comprar productos de Nice & Bella, servicios o material de ayudas de venta, o pagar algún cargo u honorario para convertirse en Distribuidor. La Compañía requiere que los nuevos Distribuidores compren un Kit de Distribuidor con el fin de que se familiaricen con los productos, servicios, técnicas de venta y ayudas de venta y otros asuntos de Nice & Bella. Nice & Bella readquirirá kits revendibles de cualquier Distribuidor que termine con su Contrato de Distribución conforme a los

términos de la sección 8.5. Se establece que los productos de Nice & Bella que se incluyen en el Kit de Distribuidor son únicamente para fines de demostración/exhibición y no podrán ser revendidos.

2.4 - Inscripción de nuevo Distribuidor

Nice & Bella proporciona tres convenientes métodos para la inscripción de nuevos Distribuidores. Un solicitante podrá: A) inscribirse en línea en la página web de Nice & Bella o en el sitio web duplicado de su patrocinador; B) enviar por correo el pago del Kit de Distribuidor y la solicitud y Contrato de Distribución a las oficinas corporativas de Nice & Bella; C) llamar a la oficina matriz de Nice & Bella en horario de oficina. D) Bella Bot; E) Aplicación IOS y Android de Nice and Bella

Si el solicitante se inscribe por teléfono, este deberá ser capaz de proporcionar por dicho medio toda la información necesaria para el Contrato de Distribución y ordenar un Kit de Distribuidor mediante una tarjeta de crédito válida. Durante el proceso de inscripción vía telefónica, el nuevo Distribuidor deberá convenir de manera verbal a los términos y condiciones del Contrato de Distribución, a los Procedimientos y Políticas y al Plan de Compensación. Se considerará que el nuevo Distribuidor ha aceptado lo anterior y se le enviará su Kit de Distribuidor, a menos de que dicho Distribuidor cancele su inscripción contactando a Nice & Bella dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de su inscripción vía telefónica.

2.5 - Beneficios del Distribuidor

Una vez que Nice & Bella haya aceptado la solicitud y el Contrato de Distribución, el nuevo Distribuidor tendrá a su disposición los beneficios del Plan de Compensación y el Contrato de distribución. Dichos beneficios incluyen los derechos a:

- Vender o solicitar pedidos de productos de Nice & Bella;
- Participar en el Plan de Compensación de Nice & Bella (recibir bonos y comisiones, en caso de ser elegible);
- Patrocinar a otras personas como clientes o Distribuidores en el negocio de Nice & Bella y por lo tanto, construir una red de organización de marketing y crecer a través del Plan de Compensación de Nice & Bella;
- Recibir publicaciones periódicas y otras comunicaciones de Nice & Bella;
- Participar en el soporte patrocinado por Nice & Bella, servicio, capacitación, actividades de reconocimiento y motivación, previo pago de los cargos correspondientes, en caso de que apliquen; y
- Participar en concursos de incentivos y programas motivacionales patrocinados por Nice & Bella para sus Distribuidores.

2.6 - Término y renovación de su negocio con Nice & Bella

El término inicial del Contrato de Distribución comenzará a partir de la fecha de inscripción hasta el 31 de enero más el siguiente año Nice & Bella (01 de febrero hasta el 31 de enero). (Por ejemplo: Un Distribuidor se inscribe el 25 de mayo de 2020. El término inicial de dicho Contrato de Distribución es el 25 de mayo de 2020 hasta el 31 de enero de 2022). Por lo tanto, el término

inicial oscila desde 366 días (si un Distribuidor se inscribe el 30 de enero) hasta 729 días (si un Distribuidor se inscribe el 01 de febrero). El periodo entre la fecha de inscripción hasta el siguiente 31 de enero es el “periodo de gracia” del nuevo Distribuidor. El término inicial incluye el periodo de gracia más el periodo de un año siguiente que comienza el 01 de febrero y termina el 31 de enero.

Se requiere realizar una renovación al final del término inicial y cada año subsecuente. En caso de no renovar y pagar la cuota de renovación vigente se cancelará el Contrato de Distribución (ver la sección 11 más adelante). Sin embargo, dicho Distribuidor cancelado será reclasificado como Exdistribuidor y podrá ser elegible para continuar comprando productos de Nice & Bella a precio de descuento de Distribuidor por un periodo de un (1) año siguiente a la fecha de cancelación. Un Distribuidor debe generar un mínimo de 1,000 puntos personales (PP) en su término inicial y en cada término de renovación siguiente para poder permanecer activo (ver la Sección 11.2.1 más adelante).

CLÁUSULA 3 - MANEJAR UN NEGOCIO NICE & BELLA

3.1 - Adhesión al Plan de Marketing de Nice & Bella

Los Distribuidores deben adherirse a los términos del Plan de Marketing de Nice & Bella tal como se establecen en las publicaciones oficiales de Nice & Bella. Los Distribuidores no deberán ofrecer la oportunidad de Nice & Bella a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramientas de venta, o métodos de marketing distintos a los que están específicamente establecidos en las publicaciones oficiales de Nice & Bella. Los Distribuidores no deberán solicitar o alentar a otros clientes o Distribuidores actuales o potenciales a celebrar un convenio o contrato distinto a los contratos o convenios oficiales de Nice & Bella para convertirse en Distribuidores Nice & Bella. De igual manera, los Distribuidores no deberán solicitar o alentar a otros clientes o Distribuidores actuales o potenciales de Nice & Bella que realicen una compra, o hagan un pago, a cualquier persona o entidad para participar en el Plan de Compensación de Nice & Bella, distinto a aquellas compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en las publicaciones oficiales de Nice & Bella.

3.2 - Publicidad

3.2.1 - General

Todos los Distribuidores deberán salvaguardar y promover la buena reputación y productos de Nice & Bella. El marketing y la promoción de: Nice & Bella, la oportunidad de Nice & Bella, el Plan de Compensación y los productos de Nice & Bella deben evitar todas las prácticas y conductas irrespetuosas, engañosas, confusas, inmorales o indebidas.

Los Distribuidores deberán utilizar los materiales de ayuda de ventas, herramientas de ventas y materiales de apoyo proporcionados por Nice & Bella. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, Plan de Compensación, y materiales promocionales para asegurarse de que sean promovidos de forma justa y veraz, que han sido corroborados y que los materiales cumplen con los requisitos legales de las leyes federales y estatales.

De igual manera, salvo que se especifique lo contrario en este instrumento, los Distribuidores al momento de realizar la publicidad o promocionar la oportunidad de Nice & Bella o los productos de Nice & Bella:

- Podrán utilizar solamente los materiales de publicidad o promocionales, los materiales de ayuda de venta, o herramientas de venta (independientemente del formato o medio de comunicación) producido o aprobado por la Compañía;
- No podrán elaborar o utilizar sus propios materiales de publicidad o promocionales, materiales de ayuda de venta o herramientas de venta (independientemente del formato o medio de comunicación):
- No podrán utilizar los materiales de publicidad o promocionales, materiales de ayuda de venta o herramientas de venta (independientemente del formato o medio de comunicación) producido por un tercero; y
- No podrán elaborar su propio material de publicidad o promocionales ofreciendo productos de Nice & Bella;

3.2.2 - Registro de marca y derechos de autor

El nombre de Nice & Bella y los demás nombres que puedan ser adoptados por Nice & Bella son nombres comerciales registrados de propiedad exclusiva, marcas registradas y logotipos de Nice & Bella. Como tal, estas marcas son de gran valor para Nice & Bella y podrán utilizarse únicamente por Distribuidores tal como se establece en este Manual de Políticas y Procedimientos. Sujeto a la sección 3.2.1 señalada más adelante, la Compañía otorga a los Distribuidores una licencia limitada para utilizar sus nombres comerciales y marcas registradas en los materiales promocionales o en los medios de comunicación por el tiempo que el Contrato de Distribución se encuentre vigente. A la terminación del Contrato de Distribución, su licencia vencerá de manera inmediata y el Distribuidor inmediatamente deberá dejar de utilizar todas las marcas registradas y nombres comerciales. En ninguna circunstancia un Distribuidor podrá utilizar las marcas registradas o nombres comerciales en ningún tipo de correo electrónico, dominio de página web, nombre de usuario de redes sociales, nombre o dirección de redes sociales, o en cualquier material de publicidad, material de apoyo para ventas, o herramientas de ventas que no sea elaborado por Nice & Bella.

Por lo general Nice & Bella pone eventos en vivo y grabados, así como seminarios por la red (*webinars*) y conferencias telefónicas. Durante estos eventos los ejecutivos, Distribuidores e invitados participan y hablan. El contenido de dichos eventos es material con derechos de autor propiedad exclusiva de la Compañía, por lo que los Distribuidores no podrán grabar dichos eventos o cualquier función de la Compañía por ninguna razón, ya sea si dicho evento es en vivo, seminario en red (*webinar*), conferencia telefónica o presentado a través de cualquier otro medio. Además, los materiales de apoyo para ventas, herramientas de ventas, videos, audios, podcasts y material impreso son materiales protegidos con derechos de autor. Los Distribuidores no podrán copiar dichos materiales para su uso personal o comercial sin la previa autorización por escrito de la Compañía.

Como Distribuidor independiente, podrá utilizar el nombre de Nice & Bella de la siguiente forma:

Nombre del Distribuidor
Distribuidor independiente de Nice & Bella

Por ejemplo:

Alice Smith

Distribuidor independiente de Nice & Bella

Los Distribuidores no podrán utilizar los nombres de “Nice & Bella” o “Nice World” en ningún tipo de formato en el nombre de su equipo, eslogan, nombre de página web externa, página web personal o alguna extensión de la misma, en correos electrónicos, como nombre personal o como apodo. Además, un Distribuidor únicamente podrá utilizar la frase “Distribuidor independiente de Nice & Bella” en los saludos de los mensajes telefónicos o en una contestadora telefónica para separar claramente el negocio del Distribuidor independiente de Nice & Bella de la Compañía Nice & Bella. Por ejemplo, usted no podrá proteger el nombre del dominio www.buyNiceWorld.com o crear una dirección de correo como: NiceWorldsales@hotmail.com.

3.2.2.1 - Logo de Distribuidor independiente Nice & Bella

Si utiliza un logo de Nice & Bella en cualquier comunicación, deberá utilizar la versión del logo de Distribuidor independiente de Nice and Bella, disponible en la oficina virtual. Se requiere de la aprobación por escrito para utilizar cualquier otro logo de Nice & Bella.

3.2.3 - Medios de comunicación y consultas en medios de comunicación

Los Distribuidores no deben intentar responder las consultas realizadas en medios de comunicación relacionadas a Nice & Bella. Todas las consultas de cualquier tipo de medio de comunicación deberán remitirse inmediatamente al Departamento de Servicio al Cliente de Nice & Bella. Esta política ha sido diseñada para asegurar que se les proporcione a los clientes información precisa y consistente, así como una imagen pública apropiada.

3.2.4 - Correos electrónicos no solicitados (no deseados)

Nice & Bella no permite que los Distribuidores envíen correos comerciales no solicitados (no deseados) a menos de que dichos correos cumplan estrictamente con las leyes o reglamentos aplicables incluyendo de manera exclusiva más no limitativa, la ley federal CAN SPAM¹. Cualquier correo electrónico enviado por un Distribuidor que promueva Nice & Bella, la oportunidad Nice & Bella, o los productos y servicios Nice & Bella deberán cumplir con los siguiente:

- Debe existir una dirección de correo electrónico activa del remitente para que pueda recibir respuesta.
- Debe existir una notificación en el correo electrónico que notifique al destinatario que puede contestar dicho correo a través del correo señalado, o solicitar que los futuros requerimientos o correspondencia de correos electrónicos no sean enviados al destinatario (una notificación de “*opt-out*” (cancelación de suscripción).

¹ Nota del Traductor: CAN-SPAM Act: Ley de los EE.UU. que establece reglas para el correo electrónico comercial. Fuente: <https://www.ftc.gov/tips-advice/business-center/guidance/can-spam-act-compliance-guide-business>

- El correo electrónico debe incluir la dirección postal física del Distribuidor.
- El correo electrónico debe notificar de manera clara y perceptible que el mensaje es una publicidad o solicitud.
- Está prohibido el uso de enunciados o encabezados con información falsa o engañosa.
- Deben respetarse todas las solicitudes de “*opt-out*” (cancelación de suscripción), recibidas por correo electrónico o correo postal. Si un Distribuidor recibe una solicitud de “*opt-out*” (cancelación de suscripción) de un destinatario de un correo electrónico, el Distribuidor debe reenviar dicha solicitud a la Compañía.

Nice & Bella podrá enviar periódicamente correos comerciales a nombre de los Distribuidores. Al suscribir el Contrato de Distribución, el Distribuidor conviene que la Compañía podrá enviar dichos correos y que en los mismos se incluirá la dirección postal física y correo electrónico del Distribuidor, tal como se señaló anteriormente. Los Distribuidores deberán respetar las solicitudes de “*opt-out*” (*cancelación de suscripción*) generadas como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Compañía.

3.2.5 - Faxes no solicitados

Salvo lo señalado en esta sección, los Distribuidores no podrán utilizar o transmitir faxes no solicitados relacionados con su negocio con Nice & Bella. El término “faxes no solicitados” significa la transmisión vía fax o computadora de cualquier material o información que publique o promueva Nice & Bella, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía el cual es transmitido a alguna persona; con la excepción de que estos términos no incluyen un fax dirigido: (a) una persona que haya otorgado su previo explícito permiso o invitación; o (b) cualquier persona con la que el Distribuidor ha establecido una relación personal o de negocios. El término “establecido una relación personal o de negocios” significa una relación previa o existente formada por una comunicación en las dos direcciones entre el Distribuidor y una persona, con base en: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción realizada por la persona respecto a los productos ofrecidos por dicho Distribuidor; o (b) una relación personal o familiar, la cual no haya sido previamente terminada por alguna de las partes.

3.2.6 - Lista en directorio telefónico

Los Distribuidores podrán enlistarse como “Distribuidor independiente de Nice & Bella” en la sección blanca o amarilla del directorio telefónico, o en directorios en línea, bajo su propio nombre. Ningún Distribuidor podrá poner anuncios en directorios telefónicos o en línea utilizando el nombre o logo de Nice & Bella. Los Distribuidores no podrán contestar el teléfono diciendo la frase: “Nice & Bella”, “Nice & Bella Incorporated”, o cualquier otra forma que pueda hacer creer a la persona que llama que ha llamado a las oficinas corporativas de Nice & Bella. Si un Distribuidor desea publicar su nombre en un directorio telefónico o directorio en línea, deberá registrarse con el siguiente formato:

Nombre del Distribuidor
Distribuidor independiente de Nice & Bella

3.2.7 - Publicidad en Radio y Televisión

Los Distribuidores no podrán publicarse en televisión o radio, salvo con el previo consentimiento por escrito de Nice & Bella.

3.3 - Comportamiento en línea

3.3.1 - Se prohíben las páginas web creadas por Distribuidores

Los Distribuidores no podrán crear sus propias páginas de internet para promover la venta de productos Nice & Bella o la oportunidad Nice & Bella. Los únicos sitios web permitidos que los Distribuidores pueden utilizar para dicho fin son los sitios web oficiales replicados de Nice & Bella y las herramientas de redes sociales.

3.3.2 - Sitios web replicados de Nice & Bella

Los Distribuidores reciben una suscripción a un sitio web replicado de Nice & Bella para facilitar la experiencia de compra en línea para sus clientes y prospectos de inscripción. No hay cargos adicionales para los sitios web replicados.

Los Distribuidores no podrán modificar la marca, material gráfico, estilo o aspecto de su sitio web replicado, y no podrán utilizar su sitio web replicado para promover, comercializar o vender productos, servicios o oportunidades de negocios que no sean Nice & Bella. Específicamente, usted no podrá modificar el aspecto (colocación, tamaño, entre otras cosas) de la funcionalidad de lo siguiente:

1. El logo de Distribuidor independiente de Nice & Bella
2. Su nombre
3. Botón de redirección al sitio web corporativo de Nice & Bella
4. Material gráfico, logos o imágenes
5. Texto original.

Debido a que los sitios webs replicados residen en el dominio de NiceAndBella.com, Nice & Bella se reserva el derecho de recibir análisis de datos e información respecto al uso de su sitio web.

Una vez que se establezca el sitio web replicado del Distribuidor, este podrá señalar el sitio web al URL (nombre de dominio) que el Distribuidor ha registrado, señalándose para tal efecto que dicho URL:

- No sea confusamente similar al nombre del(os) dominio(s) oficial(es) de Nice & Bella;
- No contenga el nombre de Nice & Bella o cualquier marca registrada, nombre comercial o nombres de productos de Nice & Bella, y no sea confusamente similar a dicho nombre o marca o derivado de los mismos;
- No confunda a una persona razonable y lo haga pensar que el URL lo lleva al sitio web oficial de Nice & Bella;
- No contenga palabras o frases descorteses, engañosas u obscenas que puedan dañar la imagen de Nice & Bella.

3.3.3 - Actividades de marketing en línea

Es la obligación del Distribuidor asegurarse de que sus actividades en línea sean verídicas, no sean engañosas y no confundan de ninguna forma a los clientes o Distribuidores potenciales. Las actividades promocionales y tácticas en la web que engañen o sean falsas, sin importar su intención, ocasionarán una medida disciplinaria. Las tácticas engañosas incluyen, pero no están limitadas a, enlaces a *spam* (correos basura) (o *blog spam*²), tácticas no éticas de optimización de una página web para buscadores (“SEO”, por sus siglas en inglés), hacer clic a través de anuncios engañosos (por ejemplo: tener el anuncio de URL de una campaña de click-por-pago, “PPC” por sus siglas en inglés, que aparece ser dirigido de un sitio web corporativo oficial de Nice & Bella, cuando en realidad va a otro lado), banner publicitario no aprobados o comunicados de prensa no autorizados. Nice & Bella será el único que podrá determinar la veracidad y establecer si ciertas actividades son engañosas o confusas.

3.3.4 - Sitios web de equipos

Los Distribuidores podrán utilizar sitios web de equipos con el fin de comunicar, conectar, capacitar, educar o compartir las mejores prácticas entre los miembros de un equipo. Los sitios web de equipos podrán servir únicamente como un medio para dichos fines y no podrán utilizarse para reclutar o vender, y no se podrán compartir a Distribuidores prospectos. Los sitios web de equipos deberán cumplir con este Manual de Políticas y Procedimientos. Debido a que estos sitios web pueden contener información confidencial y específica de la Compañía, estos sitios web de equipo deberán estar protegidos con contraseñas y únicamente pueden ser compartidos con Distribuidores en línea descendente (*downline distributors*) en línea única de patrocinio.

3.3.5 - Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico o seudónimos en línea

Los Distribuidores no podrán utilizar o registrar “Nice & Bella”, “Nice World” o cualquiera de las marcas registradas, nombres comerciales, nombres de productos o sus derivados de “Nice & Bella”, para cualquier nombre de dominio de internet, correo electrónico o seudónimo en línea. Además, un Distribuidor no podrá utilizar o registrar nombres de dominio, correos electrónicos y /o seudónimo en línea. Asimismo, un Distribuidor no podrá utilizar o registrar nombres, correos electrónicos, y /o seudónimos en línea que causen confusión, o sean engañosos o falsos y que puedan causar que las personas creen o asuman que la comunicación la envía o es propiedad de Nice & Bella.

Si un Distribuidor infringe esta política, el Distribuidor deberá asignar y transferir a la Compañía el nombre de dominio, correo electrónico, nombre de usuario o nombre de redes sociales o seudónimo en línea, de manera inmediata a solicitud de dicha Compañía, y el Distribuidor será responsable de pagar todos los costos y honorarios, incluyendo, pero no limitado a, los honorarios de abogados y costos de transferencia, relacionados con la cesión y transferencia. Este recurso judicial es adicional a, y no en lugar de, los demás recursos judiciales y/o medidas disciplinarias que la compañía pueda tomar conforme a estas políticas.

3.3.6 - Monetizar Sitios web replicados

² Nota del traductor: El Blog Spam o Spam Blog es un término que se utiliza para definir a aquellos blogs dedicados a promocionar páginas webs vinculadas o afiliadas. Fuente: <https://neoattack.com/neowiki/blog-spam/>

Los Distribuidores no podrán monetizar sus sitios web replicados a través de programas de afiliación, AdSense o programas similares.

3.3.7 - Anuncios clasificados en línea

Los Distribuidores no podrán utilizar anuncios clasificados en línea (incluyendo *Craigslist*) para enlistar, vender o vender al menudeo productos específicos o paquetes de productos de Nice & Bella. Los Distribuidores podrán utilizar anuncios clasificados en línea (incluyendo *Craigslist*) para prospección, reclutamiento, patrocinio o dar información al público acerca de la oportunidad de negocio de Nice & Bella, siempre y cuando se utilice el formato/imágenes de Nice & Bella. Estos formatos identificarán al Distribuidor como Distribuidor independiente de Nice & Bella. En caso de que se otorgue un link (enlace) o URL, debe enlazar con el sitio web replicado del Distribuidor.

3.3.8 - Ebay/ Subastas en línea

Los productos y servicios de Nice & Bella no están enlistados en eBay o demás subastas en línea, por lo que los Distribuidores no podrán enlistarlos o permitir intencionalmente que un tercero venda productos Nice & Bella en eBay u otra subasta en línea.

3.3.9 - Ventas al menudeo en línea

Los distribuidores no podrán enlistar o vender los productos de Nice and Bella en ninguna tienda al menudeo en línea o sitios de comercio electrónico, asimismo, los Distribuidores no podrán enumerar o permitir intencionalmente que un tercero venda productos Nice & Bella en una tienda al menudeo en línea o sitio de comercio electrónico.

3.3.10- Banners publicitarios y enlaces (*links*)

Los Distribuidores podrán colocar banners publicitarios o enlaces en un sitio web de un tercero que enlace al sitio replicado del Distribuidor, siempre y cuando el Distribuidor utilice los formatos e imágenes autorizados de Nice & Bella y dicho 'website' no sea ofensivo o irrespetuoso de alguna persona o grupo de personas. La compañía, a su propia y exclusiva discreción, determinará si el contenido del sitio web de un tercero es ofensivo o irrespetuoso de una persona o grupo de personas. En general, se considerará que un sitio web es ofensivo o irrespetuoso si contiene cualquier imagen, texto u otro contenido que:

- Es explícitamente sexual, obsceno o pornográfico;
- Es ofensivo, profano, lleno de odio, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, hostigador o discriminatorio (ya sea con base en raza, etnicidad, creencias, religión, género, orientación sexual, discapacidad física, o cualquier otra);
- Es gráficamente violento, incluyendo cualquier tipo de imágenes violentas de video juegos;
- Es solícito de cualquier tipo de conducta ilegal;
- Involucra ataques personales a cualquier persona, grupo o entidad; o
- Infringe cualquier tipo de derecho de propiedad intelectual de la compañía o de un tercero.

Todos los banners publicitarios o enlaces deben enlazar directamente al sitio web replicado del Distribuidor. Los Distribuidores no pueden utilizar anuncios ciegos (*blind ads*) (anuncios que no revelan la identidad de la compañía) o páginas web que fabriquen producto o reclamen ingresos que estén finalmente relacionados con productos Nice & Bella o la oportunidad Nice & Bella.

Cuando se utilicen banners publicitarios o enlaces que direccionen a los lectores al sitio web replicado de los Distribuidores, debe ser evidente (desde una combinación del banner publicitario o de un enlace, o el contexto circundante, a un lector razonable) que el enlace llevará al sitio web replicado del Distribuidor. No se permitirán los intentos de engañar el tráfico de la web para hacer creer que los está dirigiendo a un sitio corporativo de Nice & Bella, cuando de hecho están aterrizando en un sitio web replicado del Distribuidor o cualquier otro sitio. Nice & Bella tendrá la discreción exclusiva para determinar qué es lo que se considera como engañoso o un lector razonable.

3.3.11 - Enlaces Spam (correo no deseado)

El enlace a spam se define como el envío múltiple consecutivo de contenido igual o similar en blogs, wikis, registros de visitas, sitios web u otros sitios de paneles de discusión de acceso en línea o foros y no está permitido. Esto incluye el “*blog spamming*”, comentarios de “*blog spamming*” y/o “*spamdexing*³”. Cualquier comentario que realice un Distribuidor en blogs, foros, registros de visitas, entre otros, debe ser único, informativo y relevante.

3.3.12 - Presentación en redes sociales (YouTube, Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram, entre otros)

Los Distribuidores podrán subir, presentar o publicar video, audio o contenido fotográfico relacionado con Nice & Bella, que ellos hayan desarrollado y creado siempre y cuando se alinee con los valores de Nice & Bella, contribuya al bienestar común de la comunidad de Nice & Bella y cumplan con las políticas y procedimientos de Nice & Bella. Todas las presentaciones en el contenido mismo y en el de la etiqueta de descripción deben identificar claramente al remitente como un Distribuidor independiente de Nice & Bella, deben cumplir con todos los requisitos legales de derechos de autor y establecer que el remitente es el exclusivo responsable de este contenido. Los Distribuidores no pueden subir, presentar o publicar contenido (video, audio, presentaciones o archivos de computadora) que haya sido recibido de Nice & Bella o tomado en eventos oficiales de Nice & Bella o en edificios que sean propiedad o administrados por Nice & Bella, sin el previo consentimiento por escrito.

3.3.13 - Enlaces patrocinados /Anuncios de Pago-por-clic (“PPC”, por sus siglas en inglés)

Se admiten los enlaces patrocinados o anuncios de pago-por-clic (“PPC”). El destino URL deberá ser para hospedar el sitio web replicado del Distribuidor. La visualización del URL también debe ser para hospedar el sitio web replicado del Distribuidor y no debe representar un URL que pueda guiar al usuario a creer que está siendo dirigido a un sitio corporativo de Nice & Bella, o sea inapropiado o engañoso de forma alguna.

³ Nota del traductor: *Spamdexing*: Es un conjunto de técnicas para manipular la relevancia o prominencia de una web en un motor de búsqueda. Fuente: <https://woko.agency/que-es/spamdexing/>

3.3.14 - Redes sociales

Los Distribuidores pueden utilizar redes sociales para compartir información acerca de Nice & Bella. Sin embargo, los Distribuidores que decidan utilizar las redes sociales deberán sujetarse en todo aspecto a las Políticas y Procedimientos.

No podrán utilizarse las redes sociales para vender u ofrecer a la venta productos o servicios específicos de Nice & Bella. Los perfiles que un Distribuidor genere en cualquier comunidad social en donde Nice & Bella sea discutida o mencionada, se deberá identificar claramente al Distribuidor como un Distribuidor independiente de Nice & Bella, y cuando un Distribuidor participe en dichas comunidades debe evitar conversaciones inapropiadas, comentarios, imágenes, video, audio, aplicaciones o cualquier otro contenido para adultos, profano, discriminatorio o vulgar. Nice & Bella tendrá la absoluta discreción para determinar qué es o no inapropiado, y los Distribuidores transgresores estarán sujetos a medidas disciplinarias. Los banners publicitarios e imágenes utilizados en estos sitios deben ser actuales y provenir de la librería autorizada de Nice & Bella. En caso de proveerse un enlace, este debe enlazar a la publicación del sitio web replicado del Distribuidor.

Los Distribuidores no podrán utilizar *blog spam*, “*spamdexing*”, o cualquier otro método de réplica de masas para dejar comentarios en blogs. Los comentarios que los Distribuidores realicen o dejen deben ser útiles, únicos, pertinentes y específicos al artículo del blog.

3.3.14.1 - Los Distribuidores son responsables de publicar mensajes en foros “posting”

Los Distribuidores son personalmente responsables por sus publicaciones en foros y de todas las demás actividades en línea que se relacionen con Nice & Bella. Por lo tanto, aun cuando un Distribuidor no conozca o administre el blog o sitio de red social, si un Distribuidor publica en un sitio relacionado con Nice & Bella o en el cual pueda rastrearse a Nice & Bella, el Distribuidor será responsable de la publicación. Los Distribuidores también son responsables por las publicaciones que aparezcan en algún blog o sitio de red social que el Distribuidor posea, administre o controle.

3.3.14.2 - Identificación como Distribuidor independiente de Nice & Bella

Cuando un Distribuidor realice una publicación en redes sociales, este debe publicar su nombre completo e identificarse notablemente como un Distribuidor independiente de Nice & Bella. Están prohibidas las publicaciones anónimas o el uso de un alias (seudónimo).

3.3.14.3 - Redes sociales como foro de ventas y promoción

Tenga en cuenta que algunos sitios de redes sociales permiten el uso comercial mientras que otros lo prohíben. Es responsabilidad de cada uno de los Distribuidores aprender y cumplir los términos de uso y políticas del sitio de la red social. Si el sitio de red social no permite que su sitio sea utilizado para actividad comercial, usted deberá cumplir con los términos de uso de dicho sitio.

Los sitios de redes sociales son lugares para construir relaciones. No obstante que en los procesos de venta la construcción de relaciones es muy importante, no pueden utilizarse los sitios de redes sociales como un medio directo para generar ventas o explicar la oportunidad de ingresos de Nice & Bella. Las ventas en línea solo pueden generarse a través del sitio web replicado del Distribuidor. De igual forma, los Distribuidores no podrán utilizar los sitios de redes sociales para explicar el Plan de Compensación de Nice & Bella o algún otro componente del Plan de Compensación.

3.3.14.4- Publicaciones engañosas

Se prohíben las publicaciones falsas, confusas o engañosas. Esto incluye, pero no está limitado a, las publicaciones falsas o engañosas relacionadas con la oportunidad de ingreso de Nice & Bella, los productos y servicios de Nice & Bella, y/o información biográfica o credenciales.

3.3.14.5- Uso de propiedad intelectual de terceros

Si un Distribuidor utiliza las marcas registradas, nombres comerciales, logos, derechos de autor, o propiedad intelectual de un tercero en alguna publicación, será responsabilidad del Distribuidor asegurarse de haber recibido la licencia correspondiente para utilizar dicha propiedad intelectual y pagar la cuota de la misma. Toda la propiedad intelectual de terceros debe ser mencionada como “propiedad de un tercero” y usted deberá adherirse a todas las restricciones y condiciones que el propietario de la misma imponga en el uso de su propiedad.

3.3.14.6 - Respeto a la privacidad

Los Distribuidores deberán en todo momento respetar la privacidad de los demás en sus publicaciones. Asimismo, estos no deberán involucrarse en chismes o fomentar rumores respecto a una persona, compañía o productos o servicios de la competencia. Los Distribuidores no podrán señalar los nombres de otras personas o entidades en sus publicaciones, a menos de tengan el consentimiento por escrito de dicha persona o entidad que es sujeto de su publicación.

3.3.14.7- Profesionalismo

Los Distribuidores deben asegurarse que sus publicaciones sean verdaderas y exactas. Esto requiere que los Distribuidores verifiquen la información de todo el material que publican en línea. Asimismo, los Distribuidores deben revisar cuidadosamente sus publicaciones para verificar la redacción, puntuación y errores gramaticales. Está prohibido el uso de lenguaje ofensivo.

3.3.14.8- Publicaciones prohibidas

Los Distribuidores no podrán realizar publicaciones o enlazar a publicaciones o cualquier otro material que:

- Es explícitamente sexual, obsceno o pornográfico;
- Es ofensivo, profano, lleno de odio, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, hostigador o discriminatorio (ya sea con base en raza, etnicidad, creencias, religión, género, orientación sexual, discapacidad física, o cualquier otra);

- Es gráficamente violento, incluyendo cualquier tipo de imágenes violentas de video juegos;
- Es solícito de cualquier tipo de conducta ilegal;
- Involucra ataques personales a cualquier persona, grupo o entidad; o
- Infringe cualquier tipo de derecho de propiedad intelectual de la compañía o de un tercero.

3.3.14.9 - Contestación a publicaciones negativas

Los Distribuidores no deben conversar con alguna persona que publique comentarios negativos en contra de él/ella, de otros Distribuidores independientes o de Nice & Bella. Se deberán reportar las publicaciones negativas a la Compañía a:

CustomerCare@NiceandBella.com.

La contestación a dichas publicaciones negativas por lo general solo aviva la discusión con la otra persona que lleva un resentimiento que no los contiene a sí mismos en los mismos estándares altos de Nice & Bella, por lo tanto, daña la reputación y buena voluntad de Nice & Bella.

3.3.14.10 - Sitios de redes sociales con el distintivo de sitios- web con likes “me gusta”

Debido a que algunos sitios de redes sociales son particularmente sólidos, la distinción entre sitio de redes sociales y sitio web puede no quedar clara. Por lo tanto, Nice & Bella se reserva el único y exclusivo derecho de clasificar ciertos sitios de redes sociales como sitios web y podrá requerir que el Distribuidor que utilice o desee utilizar dichos sitios, se sujete a las políticas de la Compañía respecto a los sitios web independientes.

3.3.14.11- La promoción de otros negocios de venta directa a través de redes sociales

Durante el término de este contrato y por un periodo de 12 meses calendarios siguientes, un Distribuidor no podrá utilizar un sitio de redes sociales en el cual hable o promueva o haya hablado o promovido el negocio de Nice & Bella o los productos de Nice & Bella, para ofrecer directa o indirectamente a los Distribuidores de Nice & Bella otro programa de red de marketing o ventas directas (en conjunto, la “venta directa”). Además de esta disposición, un Distribuidor no podrá realizar acción alguna, que se pueda anticipar razonablemente, que dará como resultado el atraer una consulta de otros Distribuidores relacionada con las demás actividades de venta del Distribuidor. La disposición en este inciso no aplica a los Distribuidores personalmente patrocinados por un Distribuidor. El incumplimiento de esta disposición será una transgresión de la Política de no agresión señalada en la Sección 3.11.

Además de Pinterest y otros sitios de redes sociales similares, los sitios de redes social administrados o controlados directa o indirectamente por un Distribuidor, los cuales se utilizan para promover o hablar de los productos Nice & Bella o de la oportunidad Nice & Bella, no podrán enlazarse a otro sitio web, sitio de red social o sitio de cualquier otra naturaleza, distinto al del sitio web replicado del Distribuidor.

Si un Distribuidor crea una página de perfil Empresarial en una red social que promueva o se relaciona con Nice & Bella, sus productos u oportunidad, la página de perfil de Empresa debe

relacionarse exclusivamente con el negocio del Distribuidor Nice & Bella y los productos Nice & Bella.

3.3.14.12 - Cancelación de su Negocio Nice & Bella

En caso de que su negocio Nice & Bella sea cancelado por cualquier razón, usted deberá dejar de utilizar el nombre de Nice & Bella y todas las marcas registradas, nombres comerciales, logos y demás propiedad intelectual de Nice & Bella, así como todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en todas las publicaciones y sitios de redes sociales que utilice. Si realiza alguna publicación en un sitio de red social en el cual usted se había identificado previamente como un Distribuidor independiente de Nice & Bella, deberá informar notablemente que ya no es Distribuidor independiente de Nice & Bella.

3.3.14.13 - Participación en Foros Privados

Los Distribuidores podrán realizar comentarios y participar en grupos privados de redes sociales o páginas (por ejemplo: Facebook) administrados por Nice & Bella. Para poder comentar y participar en dichos foros privados se tendrá que sujetar al cumplimiento de los estándares de conducta de Nice & Bella. Si un Distribuidor incumple cualquiera de los estándares de conducta aplicables para dicho foro privado, podrá ser expulsado de dicho Foro a discreción de la Compañía.

3.4 - Empresas

Una compañía, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad o fideicomiso (en conjunto referidas en esta sección como “Empresa”) podrá aplicar para ser un Distribuidor de Nice & Bella presentando una solicitud y Contrato de Distribución junto con el Anexo de Empresa debidamente llenado. La Empresa, así como los accionistas, miembros, socios, administradores, fiduciario o demás partes con participación social en la Empresa o con responsabilidades administrativas (en conjunto “Partes afiliadas”) son responsables de manera individual, conjunta y solidariamente por cualquier deuda ante Nice & Bella, en cumplimiento con las Políticas y Procedimientos de Nice & Bella, el Contrato de Distribución y las demás obligaciones de Nice & Bella.

Para prevenir la evasión de las secciones 3.27 (respecto a las transferencias y cesiones de un negocio de Nice & Bella) y 4.5 (respecto a los Cambios de Patrocinio), si una Parte Afiliada desea terminar su relación con la Empresa o con Nice & Bella, la Parte Afiliada deberá terminar su afiliación con la Empresa, notificar por escrito dicha terminación a Nice & Bella y cumplir con las disposiciones de la Sección 3.27. Además, la Parte Afiliada, a la renuncia de sus intereses en la Empresa, no podrá participar en ningún otro negocio de Nice & Bella en los siguientes seis meses calendarios consecutivos, conforme a la sección 3.5.3. Si la Empresa desea traer una nueva Parte Afiliada deberá adherirse a los requisitos de la Sección 3.27.

Las modificaciones permitidas dentro del ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de Patrocinio. Los cambios de patrocinio están señalados en la Sección 3.5 más adelante. Hay un cargo de \$25.00 USD por cada cambio solicitado, el cual deberá incluirse en la Solicitud por escrito y en la Solicitud y Contrato de Distribución. Nice & Bella podrá, a su discreción, solicitar documentos notariados antes de implementar cualquier cambio a los negocios de Nice & Bella. Tenga en consideración que para ser procesado puede tomar treinta (30) días, contados a partir de

la recepción de la Solicitud de Nice & Bella.

3.4.1 - Cambios en una Empresa

Cada Distribuidor deberá notificar inmediatamente a Nice & Bella de todos los cambios del tipo de Empresa que utilicen para operar su negocio y la adición o eliminación de Partes Afiliadas comerciales.

3.5 - Cambio de Patrocinador

Nice & Bella prohíbe los cambios en Patrocinio. Por lo tanto, en muy raras ocasiones se permite la transferencia de un negocio de Nice & Bella de un patrocinador a otro. Las solicitudes de cambio de patrocinador deberán incluir la razón de transferencia y presentarse por escrito al Departamento de Servicios a Distribuidores. Las transferencias únicamente serán consideradas en las siguientes tres circunstancias:

3.5.1 - Colocación incorrecta

En los casos en los que el Distribuidor sea patrocinado por alguna persona distinta a la persona que le hicieron creer que sería su patrocinador, dicho Distribuidor podrá solicitar que sea transferido a otra organización con su organización de marketing completo intacto. Las solicitudes de transferencia conforme a esta política serán evaluadas caso por caso y deberán realizarse dentro de los tres días siguientes a la inscripción. El Distribuidor que solicite el cambio tiene la carga de la prueba para demostrar que fue colocado bajo el patrocinador incorrecto. Nice & Bella tendrá la discreción para decidir si se implementará o no el cambio solicitado.

3.5.2 - Aprobación de línea ascendente

El Distribuidor que solicita la transferencia deberá presentar un formato de patrocinio debidamente llenado y celebrado, el cual incluiría la aprobación por escrito de cinco (5) de sus Distribuidores más cercanos en su organización de marketing. La línea descendente de un Distribuidor transferente llega hasta el siguiente patrocinador en línea ascendente.

3.5.3 - Cancelación y presentación de una nueva solicitud

Un Distribuidor podrá cambiar legítimamente organizaciones mediante la cancelación voluntaria de su negocio Nice & Bella y permanecer inactivo (por ejemplo: no comprar productos Nice & Bella para su reventa, no realizar ventas de productos Nice & Bella, no patrocinar, no asistir a ningún evento de Nice & Bella, no participar en cualquier otra forma de actividad de Distribuidor, no operar ningún otro negocio de Nice & Bella y no recibir ingresos de negocios de Nice & Bella) por seis (6) meses calendarios. Después del periodo de inactividad de seis meses, el exdistribuidor podrá volver a presentar una solicitud bajo un nuevo patrocinador, sin embargo, la línea descendente del exdistribuidor permanecerá en su línea original de patrocinio. Nice & Bella podrá considerar la extensión del periodo de espera de seis meses en circunstancias excepcionales. Dicha solicitud de extensión deberá ser presentada por escrito a Nice & Bella.

3.6 - Exención de reclamaciones

En casos en los que no han seguido los procedimientos de cambio al patrocinio correspondiente y la organización en línea descendente ha sido elaborada en el segundo negocio desarrollado por un Distribuidor, Nice & Bella se reserva el único y exclusivo derecho para determinar la disposición final de la organización en línea descendente. Por lo general es muy difícil resolver conflictos sobre la colección adecuada de una línea descendente que ha sido desarrollada bajo una organización que ha cambiado patrocinadores de manera incorrecta. Por lo tanto, **LOS DISTRIBUIDORES RENUNCIAN AL DERECHO DE REALIZAR CUALQUIER RECLAMACIÓN EN CONTRA DE NICE & BELLA, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y APODERADOS, QUE ESTÉN RELACIONADAS O QUE SURJAN DE LA DECISIÓN DE NICE & BELLA SOBRE LA DISPOSICIÓN DE UNA ORGANIZACIÓN EN LÍNEA DESCENDENTE QUE HA SIDO DESARROLLADA BAJO UN DISTRIBUIDOR QUE HA CAMBIADO INADECUADAMENTE LÍNEAS DE PATROCINIO.**

3.7 - Reclamaciones y acciones no autorizadas

3.7.1 - Indemnización

El Distribuidor será totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales o escritas realizadas sobre los productos, servicios y Plan de Compensación de Nice & Bella que no estén expresamente contenidos en los materiales oficiales de Nice & Bella. Esto incluye las declaraciones y afirmaciones realizadas a través de todos los tipos de medios de comunicación, ya sea de persona a persona, en reuniones, en línea, a través de redes sociales, impresas o en cualquier otro medio de comunicación. Los Distribuidores convienen en indemnizar a Nice & Bella y a los directores, funcionarios, empleados y apoderados de Nice & Bella y liberar de toda responsabilidad incluyendo sentencias, sanciones de carácter civil, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales y lucro perdido incurridos por Nice & Bella como resultado de las declaraciones o acciones no autorizadas del Distribuidor. Esta disposición permanecerá vigente a la terminación del Contrato de Distribución.

3.7.2 - Declaraciones sobre productos

Cuando se hable o se promueva cualquiera de los productos de Nice & Bella, los Distribuidores no deben realizar declaraciones, incluyendo pero no limitado a los testimoniales, acerca de los productos que no están incluidos en las publicaciones oficiales de Nice & Bella o publicados en la página web oficial de Nice & Bella. Los Distribuidores no deberán en ninguna circunstancia declarar o implicar que un producto nutricional, de bienestar o de cuidado personal es útil en el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de cualquier enfermedad, padecimiento, lesión o alguna otra condición médica.

3.7.3 - Testimoniales de pérdida de peso

Nice & Bella actualmente no ofrece productos diseñados específicamente para la pérdida de peso. Por lo tanto, los Distribuidores no podrán realizar declaraciones de que algún producto de Nice & Bella es útil para promover la pérdida de peso y no podrán realizar testimoniales de pérdida de peso.

3.7.4 - Declaraciones de ingreso

Debido que los Distribuidores de Nice & Bella no cuentan con los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales para realizar declaraciones de ingresos, cuando un Distribuidor presente o hable de la oportunidad de Nice & Bella o del Plan de Compensación a un Distribuidor prospecto, no podrá realizar proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos, o revelar su ingreso de Nice & Bella (incluyendo pero no limitado a, mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuentas, historial de impuestos).

3.7.5 - Declaraciones de Plan de Compensación

Cuando los Distribuidores presenten o hablen del Plan de Compensación de Nice & Bella, deberán dejar claro a los Distribuidores prospectos que el éxito financiero con Nice & Bella requiere compromiso, esfuerzo y habilidades de venta. Por el contrario, los Distribuidores nunca deberán declarar que se puede ser exitoso sin que uno se ponga en acción con esmero. Ejemplos de distorsiones en este campo incluyen:

- Es un sistema completamente equipado;
- El sistema hará el trabajo por ti;
- Solo únete y tu línea descendiente construirá tu excedente;
- La Compañía hace todo el trabajo por ti;
- No tienes que vender nada; o
- Todo lo que tienes que hacer es comprar productos cada mes.

Lo anterior son solo ejemplos de declaraciones incorrectas acerca del Plan de Compensación. Es importante que los Distribuidores no declaren esto o alguna otra declaración que pueda llevar al Distribuidor prospecto a creer que puede ser un Distribuidor de Nice & Bella exitoso sin tener compromiso, esfuerzo y habilidades de venta.

3.8 - Se prohíbe el reempaquetado o Re etiquetado

Los productos de Nice & Bella únicamente podrá ser vendidos en su empaque original. Los Distribuidores no podrán Re empaquetar, Re etiquetar o modificar las etiquetas de los productos de Nice & Bella. Alterar las etiquetas o los empaques puede ser una violación de las leyes federales y estatales y puede resultar en responsabilidad civil o penal. Los Distribuidores podrán pegar una etiqueta personalizada con los datos personales de contacto del Distribuidor a cada uno de los productos o contenedor de productos, siempre y cuando esto se realice sin remover las etiquetas existentes o sin que se cubra el texto, gráficos o cualquier otro material de la etiqueta del producto.

3.9 – Puntos de Venta Comerciales

Los Distribuidores no podrán vender los productos Nice & Bella de un Punto de venta comercial, ni podrán exhibir o vender los productos Nice & Bella o sus publicaciones en establecimientos de ventas el menudo o establecimientos de servicios. Los sitios web de subastas en línea y/ o sitios facilitadores de ventas, incluyendo, pero no limitado a eBay y la lista Craig se consideran tiendas de descuento comercial, y no podrán ser utilizados para vender productos Nice

& Bella.

3.10 - Ferias comerciales, expos y otros foros de ventas

Los Distribuidores podrán exhibir y/o vender los productos de Nice & Bella en las ferias comerciales y exposiciones profesionales. El Distribuidor antes de dar un anticipo al promotor del evento deberá contactar al Departamento de servicios al Distribuidor y solicitar por escrito una autorización sujeta a condición, puesto que las políticas de Nice & Bella son autorizar a un solo negocio de Nice & Bella por evento. La autorización final será otorgada al primer Distribuidor que presente la publicidad oficial del evento, una copia del contrato firmado por el Distribuidor y el representante del evento, y un recibo indicando que se ha pagado un depósito por el stand. La autorización se otorga únicamente por el evento especificado. Las solicitudes para participar en eventos futuros deberán presentarse de nueva cuenta al Departamento de servicios al cliente. Además, Nice & Bella se reserva el derecho de negar autorización para participar en algún evento que considere que no es un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad Nice & Bella. No se otorgará autorización para reuniones de intercambio de artículos (mercadillo), ventas de garaje, bazar (mercado de pulgas), mercados o tianguis, puesto que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que Nice & Bella desea representar.

3.11 - Conflictos de intereses

Las partes convienen que el incumplimiento de estas Políticas de Conflictos de intereses causará a Nice & Bella un daño irreparable, para el cual no existe un recurso judicial legal adecuado, y que dicho daño sopesará cualquier perjuicio al Distribuidor en caso de que se otorguen las medidas precautorias a la Compañía. Por lo tanto, Nice & Bella estará facultado para la reparación del agravio (reparación equitativa) inmediato y permanente para prevenir futuros incumplimientos a las Políticas (reglamento).

3.11.1 – Sin Solicitar

Los Distribuidores Nice & Bella son libres de participar en otras redes multinivel o redes de negocios de nuevos emprendimientos de mercadeo o oportunidades de mercadeo (en conjunto “Red de mercadeo”). Sin embargo, durante el término de este contrato, los Distribuidores no podrán reclutar directa o indirectamente a otros Distribuidores o clientes Nice & Bella para otros negocios de Red de mercadeo.

Un exdistribuidor no podrá reclutar a ningún Distribuidor de Nice & Bella o un cliente de otro negocio de Red de mercadeo después de la cancelación de un Contrato de Distribución independiente por cualquier razón, y por un periodo de seis meses calendarios siguientes, con la excepción del Distribuidor que haya sido patrocinado personalmente por el exdistribuidor o por un Distribuidor que se unió a Nice & Bella después de la cancelación del Contrato de Distribución del Distribuidor independiente. Los Distribuidores y la Compañía reconocen que debido a que la Red de mercadeo se lleva a cabo a través de redes de contratistas independientes dispersados a lo largo de los EE.UU. e internacionalmente, y por lo general el negocio es administrado a través de la internet y del teléfono, los esfuerzos para tratar de casi limitar el alcance geográfico de esta disposición de pacto de no agresión resultarían completamente sin efectos. Por lo tanto, los Distribuidores y Nice & Bella convienen que esta disposición de pacto de no agresión deberá

aplicar en todo el país y en todos los mercados internacionales en donde estén localizados los Distribuidores de Nice & Bella. Esta disposición deberá subsistir aun cuando termine o venza el contrato de distribución.

El término “Reclutar” significa el patrocinio, requerimiento, inscripción, fomento o esfuerzo real o un intento de los anteriores, para influenciar de cualquier otra forma ya sea directa, indirectamente, o a través de un tercero o de otro Distribuidor o cliente de Nice & Bella para inscribirse o participar en otra oportunidad de mercadeo multinivel, Red de mercadeo o ventas directas.

3.11.2- La participación del Distribuidor en otros programas de Red de mercadeo

En caso de que un Distribuidor esté involucrado en otros programas de ventas directas que no sean de Nice & Bella, el Distribuidor será responsable de asegurarse que su negocio Nice & Bella esté operando de manera separada y aparte de los demás programas. Con este fin, se deberá sujetar a lo siguiente:

- Los Distribuidores no deben vender o intentar vender, en los programas de la competencia de Nice & Bella, productos o servicios que se vendan a través de otros programas de ventas directas a clientes o Distribuidores Nice & Bella. Los programas, productos o servicios en las mismas categorías genéricas como los productos y servicios de Nice & Bella se considerarán competencia, independientemente de la diferencia de costos, calidad u otros factores distintivos.
- Los Distribuidores no deberán exhibir los materiales promocionales, materiales de ayuda en ventas, productos o servicios de Nice & Bella en el mismo lugar o junto a materiales promocionales o materiales de apoyo en ventas, productos o servicios que no sean de Nice & Bella.
- Los Distribuidores no deberán ofrecer la oportunidad, productos o servicios Nice & Bella a clientes o Distribuidores actuales o prospectos, junto con algún programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de Nice & Bella.
- Los Distribuidores no podrán ofrecer oportunidad, productos, servicios que no sean Nice & Bella en las reuniones, seminarios, convenciones, “*webinar*” (seminario por red), teleconferencia u otro evento.

3.11.3- Información confidencial

“Información confidencial” incluye, pero no está limitado a, los Informes sobre la genealogía de la línea descendente, las identificaciones de los clientes y Distribuidores de Nice & Bella, la información de contacto de clientes y Distribuidores de Nice & Bella, volúmenes de ventas personales y grupales del Distribuidor, rango del Distribuidor y/o niveles de logros. La información confidencial está o podrá estar disponible al Distribuidor en las oficinas de atención al cliente, cuyo acceso estará protegido a través de una contraseña. Dicha información constituye secretos comerciales e industriales propiedad de Nice & Bella. La información confidencial se

proporciona al Distribuidor en estricta confidencialidad y se pone a su disposición con el único objetivo de asistir a los Distribuidores en su trabajo con sus correspondientes organizaciones de línea descendente en el desarrollo de su negocio Nice & Bella. Los Distribuidores no podrán utilizar los informes para ningún otro propósito. Cuando un Distribuidor participa en otras oportunidades de negocio de mercadeo multinivel, este no tendrá derecho al acceso a los informes sobre la genealogía de la línea descendente. Los Distribuidores deberán utilizar la información confidencial para asistir, motivar y capacitar a sus Distribuidores en línea descendente. El Distribuidor y Nice & Bella convienen que, pero para este contrato de confidencialidad y no divulgación, Nice & Bella no proporcionará información confidencial al Distribuidor.

Para proteger la información confidencial, los Distribuidores no deberán, por su propio derecho, o en representación de alguna otra persona, sociedad, asociación, compañía o alguna otra entidad:

- Divulgar directa o indirectamente cualquier información confidencial a un tercero;
- Divulgar directa o indirectamente la contraseña o el código de acceso a su *back-office* (sección administrativa) o a un tercero.
- Utilizar la información confidencial para competir con Nice & Bella o para cualquier propósito distinto a la promoción de su negocio Nice & Bella; o,
- Reclutar o solicitar algo a un Distribuidor o cliente de Nice & Bella enumerado en un informe o en la oficina virtual del Distribuidor, o intentar influenciar o inducir de cualquier manera a los clientes o Distribuidores de Nice & Bella a cambiar su relación comercial con Nice & Bella.

La obligación de no revelar información confidencial deberá subsistir a la terminación o rescisión de este Contrato y permanecerá vigente y obligatoria sin importar que haya terminado o no el Contrato de Distribución, o si el Distribuidor está o no afiliado de otra forma con la Compañía.

3.12 - Dirigir la fuerza de ventas de otros vendedores directos

Nice & Bella no aprueban que los Distribuidores específica o conscientemente dirijan la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para vender los productos de Nice & Bella o se conviertan en Distribuidores de Nice & Bella; de igual forma, Nice & Bella no aprueba que se solicite o persuada a otros miembros de las fuerzas de ventas de otras compañías de ventas directas para que infrinjan los términos de sus contratos con dichas compañías. En caso de que un Distribuidor se involucre en dicha actividad, este cargará con el riesgo de ser demandado por la otra compañía de ventas directas. En caso de que se presente una demanda, juicio de arbitraje o mediación en contra de un Distribuidor, alegando que este se ha involucrado en la actividad inapropiada de reclutar fuerza de ventas o clientes, Nice & Bella no pagará ningún costo de defensa del Distribuidor, honorarios legales, o indemnizaciones al Distribuidor por la sentencia, laudo o liquidación. En caso de que un tercero presente o amenace con presentar una acción legal en contra de Nice & Bella con base en la conducta del Distribuidor, este conviene que deberá indemnizar a Nice & Bella por todas las sentencias, liquidaciones o pagos de cualquier naturaleza, costas judiciales, y honorarios de abogados que Nice & Bella incurra en relación con dicha acción legal o amenaza de acción legal.

3.13- Errores o preguntas

En caso de que un Distribuidor tenga preguntas o considere que se han cometido errores respecto las comisiones, bonos, listas genealógicas, inscripciones o cargos, el Distribuidor deberá notificar por escrito a Nice & Bella dentro de los 30 días siguientes a la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. Nice & Bella no será responsable de los errores, omisiones o problemas que no hayan sido reportados a la Compañía dentro de los 30 días.

3.14- Aprobación o respaldo gubernamental

Las agencias reguladoras federales o estatales o los funcionarios no aprueban o respaldan las compañías o programas de ventas directas o de Redes de mercadeo. Por lo tanto, los Distribuidores no deberán declarar o implicar que Nice & Bella o su Plan de Compensación ha sido “aprobado” o “respaldado” o autorizado de otra forma por alguna agencia gubernamental.

3.15- Retención de solicitudes u órdenes

Los Distribuidores no deberán manipular las inscripciones de nuevos solicitantes y compras de productos. Todas las solicitudes y contratos de Distribuidor y las órdenes de productos deberán ser enviadas a Nice & Bella dentro de las 72 horas siguientes al momento en que fueron firmadas por el Distribuidor o colocadas por un cliente, respectivamente.

3.16 - Viajes de incentivos

Los Distribuidores podrán elegir calificar para ganar viajes de incentivos otorgados por Nice & Bella para reconocer a aquellos Distribuidores que han logrado las metas de ventas y de organización. Tenga en cuenta que si un Distribuidor elige no recibir dicho premio de viaje de incentivos, no tendrá pago en lugar de la aceptación del premio. Si un Distribuidor no asiste al viaje de incentivos no recibirá pago monetario en lugar de realizar el viaje.

Además, los Distribuidores podrán ser premiados con viajes de incentivos parciales, en cuyo caso los Distribuidores deberán pagar el resto del viaje de incentivo con sus propios recursos. Asimismo, los Distribuidores que no hayan calificado para un premio total o parcial de un viaje de incentivos podrán elegir asistir al viaje, pero para tal efecto tendrán que pagar el costo total de dicho viaje. **TENGA EN CUENTA:** No habrá reembolsos de pagos parciales o totales de los viajes de incentivos que hayan realizado los Distribuidores, salvo a discreción de la Compañía. Si un Distribuidor paga la totalidad o una cantidad parcial de un viaje de incentivos y no asiste a dicho viaje **POR CUALQUIER RAZÓN**, no se realizará reembolso al Distribuidor salvo a discreción de Nice and Bella.

3.17 - Impuesto sobre la renta

Debido a que cada Distribuidor es responsable de pagar los impuestos locales, estatales y federales de cualquier ingreso generado como Distribuidor Independiente, es importante que los

Distribuidores mantengan registros exactos de sus ganancias con tal carácter de Distribuidor. Nice & Bella no podrá otorgar a los Distribuidores ningún tipo de asesoría fiscal personal. Los Distribuidores que busquen asesoría fiscal deberán consultar a un contador certificado, abogado fiscal, o demás especialistas fiscales. Si el negocio de un Distribuidor de Nice & Bella está exento de impuestos, se deberá otorgar a Nice & Bella el número del registro federal de contribuyentes. Cada año Nice & Bella proporcionará un formato IRS (*Form 1099 MISC*) (Compensación a no-trabajadores) de declaración de ingresos a cada uno de los residentes de los Estados Unidos que: 1) Hayan tenido ganancias por más de \$600 USD en el año calendario anterior; o 2) Hayan hecho compras durante al año calendario anterior que excedan la cantidad \$5000 USD para reventa (sin contar las muestras y herramientas de ventas) además de cualquier compensación ganada. Nice & Bella también incluirá, pero no está limitado a, lo siguiente: el valor de cada uno de los viajes, bonos, premios y prendedores u otro tipo de reconocimientos y premios ganados durante el año calendario.

3.18 - Estatus de Contratista Independiente

Los Distribuidores son contratistas independientes. El contrato entre Nice & Bella y sus Distribuidores no crean una relación de patrón/empleador, comisión mercantil, sociedad o compañía de riesgo compartido (*joint venture*) entre la Compañía y el Distribuidor. Los Distribuidores no deberán ser tratados como empleados por sus servicios o con el propósito de impuestos federales o estatales. Todos los Distribuidores son responsables de pagar sus impuestos locales, estatales y federales generados por todas las compensaciones ganadas como Distribuidor de la Compañía. El Distribuidor no tiene facultad (expresa o implícita) para obligar a la Compañía a ningún tipo de obligación. Cada Distribuidor deberá establecer sus propias metas, horas y métodos de venta, en tanto que cumpla con los términos del contrato de distribución, estas políticas y procedimientos y las leyes aplicables.

3.19 - Seguro

Usted tal vez querrá contratar una póliza de seguro para su negocio. Su póliza de seguro de propietario de vivienda no cubre las lesiones relacionadas con negocios, el robo o daño de su inventario de su equipo de negocios. Contacte a su agente de seguros para asegurarse que su propiedad de negocio esté protegida. Esto por lo general puede conseguirse con una simple "Ocupación de negocios" anexa a su actual política de propietario de vivienda.

3.20 - Marketing internacional

Los Distribuidores están autorizados para vender productos y servicios de Nice & Bella, inscribir a Clientes o Distribuidores únicamente en los países en los que Nice & Bella está autorizado para operar negocios, tal como se encuentre publicado en el sitio web de la Compañía u otras publicaciones oficiales de la misma. Los productos o material de ayuda de ventas de Nice & Bella no podrán ser enviados o vendidos en un país extranjero. Los Distribuidores únicamente podrán vender, otorgar, transferir o distribuir productos de Nice & Bella o material de ayuda de ventas en su propio país. Además, en un país no autorizado los Distribuidores no podrán: (a) realizar ventas, reuniones de inscripción o capacitación; (b) inscribir o tratar de inscribir clientes o Distribuidores potenciales; o (c) realizar alguna otra actividad con el fin de vender productos de Nice & Bella, establecer una organización de marketing o promover la oportunidad Nice & Bella.

3.21 – Compra en Exceso

Los Distribuidores jamás deberán comprar más productos de los que razonablemente puedan utilizar o vender en un mes a clientes al menudeo, y no deberán influenciar o tratar de influenciar a otros Distribuidores para que compren más productos de los que razonablemente puedan utilizar o vender en un mes a clientes al menudeo. Además, los bonos de compra están estrictamente prohibidos. Los bonos de compra incluyen cualquier mecanismo o artificio para calificar para ascenso de rango, incentivos, premios, comisiones o bonos que no estén motivados de compras de buena fe de productos o servicios por consumidores finales. Los bonos de compra incluyen, pero no están limitados a, la compra de productos a través de testafierros u otro artificio.

3.22 - Adhesión a las leyes y reglamentos

Los Distribuidores al llevar a cabo su negocio deberán cumplir con todas las leyes y reglamentos locales, estatales y federales. Muchas ciudades y condados tienen leyes que regulan ciertos negocios realizados en casa. En la mayoría de los casos, estas normas no aplican a los Distribuidores debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los Distribuidores deberán obedecer aquellas leyes que les son aplicables. Si una ciudad o condado un funcionario le dice a un Distribuidor que una norma le aplica, el Distribuidor deberá ser respetuoso y estar dispuesto a cooperar, y de manera inmediata deberá enviar una copia de la norma al Departamento de Cumplimiento de Nice & Bella.

3.23 - Un negocio de Nice & Bella por Distribuidor y por Familia

Un Distribuidor podrá operar o tener una participación social, legal o conforme al sistema de equidad, como propietario único, socio, accionista, fiduciario o fideicomisario, en solamente un negocio de Nice & Bella. Ninguna persona podrá tener, operar o recibir compensación de más de un negocio de Nice & Bella. Las personas de la misma Familia no podrán celebrar o tener una participación en más de un negocio de Nice & Bella. El término “Familia” se define como los cónyuges e hijos dependientes que vivan o estén haciendo negocios en la misma dirección.

Para poder conservar la integridad del Plan de Compensación de Nice & Bella, los cónyuges y las cónyuges o concubinos (en conjunto “los Cónyuges”) que deseen convertirse en Distribuidores Nice & Bella deberán ser patrocinados de manera conjunta como un solo negocio Nice & Bella. Los Cónyuges, independientemente si uno o más son signatarios de la solicitud y contrato de distribución, no podrán poseer u operar otro negocio de Nice & Bella, ya sea de manera individual o conjunta, ni podrán participar ya sea directa o indirectamente (como accionista, socio, fiduciario, fideicomisario de un fideicomiso tener otro tipo de propiedad legal o conforme al sistema de equidad) en la propiedad o administración de otro negocio de Nice & Bella en cualquier forma.

Las excepciones a la regla de un negocio por Distribuidor/residencia será considerada caso por caso, si es que dos Distribuidores se casan o en los casos en los que un Distribuidor recibe una participación de otro negocio a través de herencia. Las solicitudes para las excepciones a la política deberán ser presentadas por escrito al Departamento de servicios al cliente.

3.24 - Acciones de los miembros de la familia o partes afiliadas

Si algún miembro de la familia directa de un Distribuidor se involucra en alguna actividad que, de ser realizada por el Distribuidor, incumpliría con alguna disposición del Contrato, dicha actividad será considerada una infracción por parte del Distribuidor y Nice & Bella podrá tomar medidas disciplinarias contra el Distribuidor de conformidad con las Políticas y Procedimientos. Del mismo modo, si cualquier persona asociada de alguna manera a una sociedad anónima, sociedad de personas, sociedad de responsabilidad limitada, fideicomiso u otra persona moral (en conjunto, la “Empresa”) incumple el Contrato, dichas acciones serán consideradas como una infracción por parte de la Empresa, y Nice & Bella podrá tomar medidas disciplinarias contra dicha Empresa. Asimismo, si un Distribuidor se inscribe en Nice & Bella como Empresa, cada una de las partes afiliadas de la Empresa estará obligada personal e individualmente a cumplir con los términos y condiciones del Contrato.

3.25 - Solicitudes de registros

Cualquier solicitud de un Distribuidor de copias de facturas, solicitudes, informes de actividad de su línea descendente u otros registros tendrá un costo de \$1.00 USD por página, por copia, y de un mínimo de \$10 USD por solicitud. Esta tarifa cubre los gastos de envío y el tiempo requerido para investigar los archivos y hacer copias de los registros.

3.26 - Ascensos en la Organización de Marketing

Cuando ocurra una vacante en una Organización de Marketing debido a la terminación un negocio de Nice & Bella, cada Distribuidor en el primer nivel inmediatamente debajo del Distribuidor, sujeto de la terminación en la fecha de la cancelación, será promovido al primer nivel (“primera línea”) del Patrocinador del Distribuidor sujeto de la terminación. Por ejemplo, si A patrocina a B y B patrocina a C1, C2 y C3, si B termina su relación comercial, C1, C2 y C3 “ascenderán” y pasarán a formar parte del primer nivel de A.

Tenga en cuenta que el ascenso tendrá lugar 6 (seis) meses después de la fecha de terminación del Distribuidor en cuestión.

3.27 - Venta, transferencia o cesión de un negocio de Nice & Bella

Aunque un negocio de Nice & Bella sea un negocio de propiedad privada operado independientemente, la venta, transferencia o cesión de un negocio de Nice & Bella, o la venta, transferencia o cesión de una participación en una Empresa que posea u opere un negocio de Nice & Bella, estarán sujetas a ciertas limitaciones. Si un Distribuidor desea vender su negocio de Nice & Bella o su participación en una Empresa que posea u opere un negocio de Nice & Bella, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- El Distribuidor vendedor deberá ofrecer a Nice & Bella el derecho de opción prioritaria para comprar el negocio en las mismas condiciones acordadas con un tercero comprador. Nice & Bella dispondrá de quince días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita

del vendedor para ejercer su derecho de opción prioritaria de compra.

- Si Nice & Bella no ejerce la opción, entonces el Distribuidor vendedor debe ofrecer al patrocinador el derecho de preferencia de compra del negocio en las mismas condiciones que las acordadas con un tercero comprador. El patrocinador dispondrá de quince días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita del vendedor para ejercer su derecho de preferencia de compra.
- El comprador o cesionario deberá convertirse en un distribuidor calificado de Nice & Bella. Si el comprador es un distribuidor activo de Nice & Bella, primero debe terminar su negocio de Nice & Bella y esperar seis meses calendario antes de adquirir cualquier participación en un negocio de Nice & Bella diferente.
- Antes de que la venta, transferencia o cesión finalice y se apruebe por Nice & Bella, la parte vendedora deberá satisfacer cualquier obligación de deuda que tenga con Nice & Bella.
- La parte vendedora deberá estar al día y no infringir ninguno de los términos del Contrato para poder vender, transferir o ceder un negocio de Nice & Bella.

Antes de vender un negocio independiente o una participación en una Empresa de Nice & Bella, el Distribuidor vendedor deberá notificar por escrito al Departamento de Cumplimiento de Nice & Bella y expresar su intención de vender su negocio o Empresa de Nice & Bella. El Distribuidor vendedor también deberá recibir la aprobación escrita del Departamento de Cumplimiento antes de proceder con la venta. La venta o transferencia de un negocio de Nice & Bella no generará ningún cambio en la línea de patrocinio.

3.28 - División de un negocio de Nice & Bella

Los Distribuidores de Nice & Bella a veces operan sus negocios de Nice & Bella como sociedades conyugales, sociedades de personas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, fideicomisos u otras Empresas. En el momento en que el matrimonio termine en divorcio, se disuelva la sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad de personas, fideicomiso u otra Empresa, se deberán tomar las medidas para garantizar que cualquier separación o división del negocio se lleve a cabo de manera que no afecte de manera adversa las participaciones y los ingresos de otros negocios en la línea de patrocinio.

Durante el proceso de divorcio o disolución de la entidad, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes podrá, con el consentimiento de la otra, operar el negocio de Nice & Bella de conformidad con una cesión por escrito por la cual el cónyuge, los accionistas, socios o fiduciarios renunciando autorizan a Nice & Bella a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o los accionistas, socios o fiduciarios no renunciando.
- Las partes pueden continuar operando conjuntamente el negocio de Nice & Bella sobre

una base de operación habitual, con lo cual todas las Compensaciones pagadas por Nice & Bella serán pagadas de acuerdo con el *status quo* que existía antes de la presentación de la demanda de divorcio o del proceso de disolución. Si las partes no están de acuerdo con el formato establecido anteriormente, este será el procedimiento estándar.

En ninguna circunstancia se dividirá la organización de la línea descendente de los cónyuges divorciados o de una Empresa en proceso de disolución. Del mismo modo, en ningún caso Nice & Bella dividirá los pagos de las comisiones y bonificaciones entre los cónyuges divorciados o los miembros de las entidades en proceso de disolución. Nice & Bella reconocerá solo una organización de línea descendente y emitirá solo un pago de comisión por negocio de Nice & Bella por ciclo de comisión. Los cheques de la comisión siempre se emitirán a la misma persona o entidad. En el caso de que las partes en un procedimiento de divorcio o disolución no puedan resolver una controversia sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio de manera oportuna según lo determine la Compañía, el Contrato de Distribución se cancelará involuntariamente.

Si uno de los cónyuges ha renunciado completamente a todos los derechos en el negocio original de Nice & Bella de conformidad con los términos de un divorcio, dicho cónyuge es libre de inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección sin esperar seis meses calendario. En caso de disolución de una Empresa, el exsocio, accionista, miembro u otro afiliado a una entidad que no retenga ningún interés en el negocio deberá esperar seis meses calendario a partir de la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como Distribuidor. En cualquier caso, el excónyuge o afiliado comercial no tendrá derechos para ningún Distribuidor en su organización anterior o algún cliente minorista anterior, y deberá promover el nuevo negocio de la misma manera que cualquier otro nuevo Distribuidor.

3.29 - Patrocinio en línea

Al patrocinar a un nuevo Distribuidor a través del proceso de inscripción en línea, el patrocinador puede ayudar al nuevo solicitante a llenar los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar y aceptar personalmente la solicitud y el contrato en línea, las Políticas y Procedimientos de Nice & Bella y el Plan de Compensación de Nice & Bella. El patrocinador no puede llenar la solicitud en línea o el contrato a nombre del solicitante, ni aceptar estos materiales a nombre del solicitante.

3.30 - Sucesión

En caso de muerte o incapacidad de un Distribuidor, su negocio puede transferirse a sus herederos, para lo cual deberá presentar la documentación legal correspondiente a la Compañía para garantizar que la transferencia sea correcta. Por consiguiente, el Distribuidor debe consultar a un abogado para que le asesore sobre la elaboración de un testamento u otro instrumento de sucesión. Cuando un negocio de Nice & Bella sea transferido por medio de un testamento u otro procedimiento de sucesión, el beneficiario adquirirá el derecho de cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de marketing del Distribuidor fallecido, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos. Los sucesores deberán:

- Firmar un Contrato de Distribución;

- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todos los requisitos para alcanzar el estatus del Distribuidor fallecido; y
- El beneficiario deberá proporcionar a Nice & Bella una “dirección de registro” a la que se enviarán todos los cheques de bonificaciones y comisiones.

Si el negocio es legado a beneficiarios mancomunados, estos deberán constituir una Empresa y adquirir un Número de Identificación Federal de Contribuyentes. Nice & Bella emitirá todos los cheques de bonos y comisiones y un formulario 1099 a la Empresa.

3.30.1 - Transferencia tras el fallecimiento de un Distribuidor

Para realizar una transferencia testamentaria de un negocio de Nice & Bella, el albacea de la sucesión deberá proporcionar los siguientes documentos a Nice & Bella: (1) el acta de defunción original; (2) cartas testamentarias certificadas o el auto judicial que autoriza al albacea; y (3) instrucciones escritas del albacea autorizado a Nice & Bella especificando a quién deben transferirse el negocio y los ingresos.

3.30.2 - Transferencia tras la incapacidad de un Distribuidor

Para realizar una transferencia de un negocio de Nice & Bella debido a una declaración de incapacidad, el beneficiario deberá proporcionar los siguientes documentos a Nice & Bella: (1) una copia notariada del nombramiento como fideicomisario; (2) una copia notariada del documento de fideicomiso u otra documentación que establezca el derecho del fideicomisario a administrar el negocio de Nice & Bella; y (3) un Contrato de Distribución debidamente llenado y firmado por el fideicomisario.

3.31 - Técnicas de telemarketing

La Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission, “FTC” por sus siglas en inglés*) y la Comisión Federal de Comunicaciones (*Federal Communications Commission, “FCC” por sus siglas en inglés*) tienen leyes que restringen las prácticas de telemarketing. Ambas dependencias federales (así como varios estados) tienen regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque Nice & Bella no considera a los Distribuidores como “televendedores” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen de manera amplia los términos “televendedor” y “telemarketing” de modo que llamar a alguien de manera inadvertida cuyo número de teléfono aparezca en el registro federal de “no llamar” podría constituir una infracción a la ley. Estas normas no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan sanciones importantes.

Por esta razón, los Distribuidores no deberán realizar actividades de telemarketing en la operación de sus negocios de Nice & Bella. El término “telemarketing” significa la realización de una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad para inducir la compra de un producto o servicio de Nice & Bella, o para reclutarlos en la organización de Nice & Bella. Las “llamadas espontáneas” hechas a posibles clientes o Distribuidores que promuevan los productos o servicios de Nice & Bella o la oportunidad de negocio de Nice & Bella constituyen telemarketing y están

prohibidas. Sin embargo, las llamadas telefónicas hechas a un posible cliente o Distribuidor (un “posible cliente”) está permitida en las siguientes situaciones:

- Si el Distribuidor tiene una relación comercial establecida con el posible cliente. Una “relación comercial establecida” es una relación entre un Distribuidor y un posible cliente basado en la compra, renta o arrendamiento de bienes o servicios del Distribuidor por parte del posible cliente, o una transacción financiera entre el posible cliente y el Distribuidor, dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para inducir la compra de un producto o servicio por parte del posible cliente.
- La averiguación personal por parte del posible cliente con respecto a un producto o servicio ofrecido por el Distribuidor, dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
- Si el Distribuidor recibe un permiso escrito y firmado del posible cliente autorizando al Distribuidor a llamar. La autorización debe especificar los números de teléfono a los que el Distribuidor está autorizado a llamar.
- Puede llamar a familiares, amigos personales y conocidos. Un “conocido” es alguien con quien usted tenga por lo menos una relación directa reciente dentro de los tres meses anteriores. Sin embargo, tenga en cuenta que si un Distribuidor se dedica a la “recolección de tarjetas” con todas las personas con las que se encuentra para posteriormente llamarlas, la FTC puede considerar que se trata de una forma de telemarketing que no está sujeta a esta excepción. Por lo tanto, si un Distribuidor realiza llamadas a “conocidos”, el Distribuidor deberá hacer tales llamadas solo ocasionalmente y no hacer de esto una práctica rutinaria.
- Los Distribuidores no utilizarán sistemas o software de marcación telefónica automática en relación con la operación de sus negocios en Nice & Bella.
- Los Distribuidores no harán ni iniciarán ninguna llamada telefónica que entregue un mensaje pregrabado (una “llamada automática”) a ninguna persona en relación con los productos, servicios u oportunidades de Nice & Bella.

3.32 - Acceso a la Oficina Virtual

Nice & Bella pone a disposición de sus Distribuidores servicios de oficina virtual (*back offices*) en línea. La oficina virtual proporciona a los Distribuidores acceso a información confidencial y de propiedad exclusiva que puede ser utilizada única y exclusivamente para promover el desarrollo de los negocios de un Distribuidor en Nice & Bella y para aumentar las ventas de los productos de Nice & Bella. Sin embargo, el acceso a la oficina virtual es un privilegio y no un derecho. Nice & Bella se reserva el derecho de negar el acceso de los Distribuidores a la oficina virtual a su criterio exclusivo.

CLÁUSULA 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

4.1 - Cambio de información de contacto

Para garantizar la entrega oportuna de productos, materiales de apoyo, comisiones y documentos fiscales, es importante que los archivos de Nice & Bella estén actualizados. Es necesario proporcionar una dirección para su envío. Los Distribuidores que planean cambiar su información de contacto o mudarse deberán enviar su nueva información de contacto a las Oficinas Corporativas de Nice & Bella a la atención del Departamento de Servicios al Distribuidor o hacer los cambios en la oficina virtual del Distribuidor. Para garantizar una entrega adecuada, todos los cambios deberán notificarse a Nice & Bella con dos semanas de antelación. Los Distribuidores activos estarán obligados a mantener actualizados la dirección de correo electrónico y el número de teléfono celular, y estos datos deberán ser únicos (es decir, no estar asignados a varias cuentas de Distribuidor).

4.2 - Obligaciones de desarrollo continuo

4.2.1 - Formación continua

Cualquier Distribuidor que patrocine a otro Distribuidor en Nice & Bella deberá realizar funciones de asistencia y capacitación de buena fe para asegurar que su línea descendente esté operando adecuadamente su negocio en Nice & Bella. Los Distribuidores deberán tener contacto y comunicación continua con los Distribuidores en sus organizaciones de línea descendente. Ejemplos de dicho contacto y comunicación pueden incluir, entre otros: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, llamadas telefónicas, correo de voz, correo electrónico, y el acompañamiento de los Distribuidores de la línea descendente a las reuniones de Nice & Bella, sesiones de capacitación, y otras funciones. Los Distribuidores de la línea ascendente también serán responsables de motivar y capacitar a los nuevos Distribuidores en el conocimiento de los productos de Nice & Bella, las técnicas de venta efectivas, el Plan de Compensación de Nice & Bella, y el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Compañía. Sin embargo, la comunicación y la capacitación de los Distribuidores de la línea descendente no debe infringir las cláusulas 3.1 o 3.2 (con respecto al desarrollo de ayudas de venta y materiales promocionales producidos por los Distribuidores).

Los Distribuidores deberán supervisar a los Distribuidores en sus Organizaciones de Línea Descendente para evitar que dichos Distribuidores hagan afirmaciones inadecuadas sobre los productos o negocios, o demuestren cualquier conducta ilegal o inapropiada.

4.2.2 - Aumento de las responsabilidades de capacitación

A medida que los Distribuidores avanzan a través de los distintos niveles de liderazgo, adquirirán más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa de Nice & Bella, y se les pedirá que compartan este conocimiento con Distribuidores menos experimentados dentro de su organización.

4.2.3 - Responsabilidades de ventas continuas

Independientemente de su nivel de logro, los Distribuidores tendrán la obligación continua de

seguir promoviendo personalmente las ventas a través de la generación de nuevos clientes y el servicio a sus clientes existentes.

4.3 - Comentarios negativos

Nice & Bella valora las críticas constructivas y los comentarios de los Distribuidores. Todos estos comentarios deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio al Cliente. CustomerCare@NiceAndBella.com. Nice & Bella agradece los comentarios constructivos, pero los comentarios negativos y las observaciones de campo hechas por los Distribuidores acerca de la Compañía, sus productos o el plan de Compensación no tienen otro propósito que el de disminuir el entusiasmo de otros Distribuidores de Nice & Bella. Por esta razón, y para dar el ejemplo adecuado a su línea descendente, los Distribuidores no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre Nice & Bella, otros Distribuidores de Nice & Bella, los productos de Nice & Bella, el plan de Compensación, o los administradores, funcionarios o empleados de Nice & Bella.

4.4 - Suministro de documentación a los solicitantes

Los Distribuidores deberán proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y del Plan de Compensación a las personas a quienes patrocinan para convertirse en Distribuidores antes de que el solicitante firme un Contrato de Distribución, o asegurarse de que tienen acceso en línea a estos materiales. Estos documentos están disponibles para imprimir, descargar y enviar por correo electrónico en la nueva página de inscripción para Distribuidores y en la Biblioteca de Recursos en la oficina virtual de cada Distribuidor.

CLÁUSULA 5 - REQUISITOS DE VENTAS

5.1 - Ventas de productos

El Plan de Compensación de Nice & Bella se basa en la venta de los productos y servicios de Nice & Bella a los consumidores finales. Los distribuidores deberán cumplir con los requisitos personales y de la organización de ventas al por menor de la línea descendente (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegibles para recibir bonificaciones, comisiones y ascensos a niveles más altos de logro. Los Distribuidores deberán satisfacer los siguientes requisitos de venta para ser elegibles para recibir comisiones: Los Distribuidores deberán satisfacer los requisitos de Puntos Personales (PP) y Volumen de Grupo para cumplir con los requisitos asociados con su rango como se especifica en el Plan de Compensación de Nice & Bella. Los “Puntos Personales” incluyen las compras hechas por el Distribuidor y las compras hechas por los clientes personales del Distribuidor. El Volumen de Grupo incluirá el total de Puntos Personales generados por todos los Distribuidores de su Grupo Personal, excepto los Puntos Personales del Distribuidor en cuestión.

5.2 - Sin restricciones territoriales

No se concederá exclusividad sobre ningún territorio a nadie.

5.3 - Recibos de venta

Todos los Distribuidores deberán proporcionar a sus clientes minoristas dos copias del recibo oficial de venta de Nice & Bella al momento de la venta. Estos recibos establecen la Garantía de Satisfacción del Cliente, así como cualquier derecho de protección al consumidor otorgado por la ley federal o estatal. Los Distribuidores deberán mantener todos los recibos de ventas al por menor por un periodo de dos años y entregarlos a Nice & Bella a petición de la Compañía. Los registros que documentan las compras de los clientes de los Distribuidores realizadas a través del Sitio Web Replicado o la Aplicación del Distribuidor serán mantenidos por Nice & Bella. El distribuidor debe mantener los registros apropiados y proporcionarlos al Corporativo en caso de una auditoría.

Recuerde que los clientes deben recibir dos copias del recibo de compra. Además, los Distribuidores deben informar verbalmente al comprador de sus derechos de cancelación.

CLÁUSULA 6 - INFORMACIÓN PERSONAL Y CONFIDENCIAL

6.1 - Manejo de información personal

Como Distribuidor, usted recibirá información personal de y sobre posibles Distribuidores, clientes y otras personas físicas. Mantener la seguridad de la información personal no solo contribuye a garantizar el cumplimiento de la ley, sino que también le ayuda a mantener la confianza de sus clientes actuales y potenciales, lo cual es un factor importante en su éxito. La información personal es la información que identifica o le permite contactar a una persona física, además de información financiera y datos de ventas. Esta puede incluir: nombre, domicilio, correo electrónico, número telefónico, información de la tarjeta de crédito, número de seguro social, historial de compras y demás información de un cliente (posible o actual), un distribuidor (posible o actual) u otra persona.

6.2 - Notificación al cliente

Los clientes quieren saber por qué está recopilando su Información Personal y qué planea hacer con ella, así que deberá informarles qué está recopilando y por qué, y con quién va a compartir la información. Esto debe hacerse antes o al momento de recopilar su Información Personal. Posteriormente, asegúrese de usar y compartir la Información Personal solo de la manera que usted lo estableció.

6.3 - Recolectar solo lo necesario

Recopile solo la Información Personal que sea estrictamente necesaria. Revise los formularios que utiliza para recopilar Información Personal y modifíquelos para eliminar los campos de información que no necesita. Entre menos información recopile, mejor. Por ejemplo, no solicite un número de tarjeta de crédito o débito a menos que su cliente haga una compra.

6.4 - Control de la información del cliente

Ofrezca a los clientes la posibilidad de elegir cómo comunicarse con ellos. Por ejemplo, averigüe si un cliente desea recibir promociones y otros mensajes de marketing de su parte y, en

caso afirmativo, si prefiere recibirlos por correo electrónico, teléfono u otro medio de comunicación. Debe respetar los deseos del cliente: si, por ejemplo, un cliente le dice que no quiere recibir correos electrónicos, busque otra forma de comunicarse con él.

6.5 - Deber de actualización

Mantenga actualizada la Información Personal de los clientes. Solicite que le avisen si su información personal cambia. Mantener su información actualizada le ayudará a seguir en contacto con ellos.

6.6 – Oficina Virtual

Su Oficina Virtual puede tener información relacionada con la información confidencial de su Distribuidor en línea descendente. Usted no deberá mostrar esta información a nadie, ni podrá compartir su acceso a la oficina virtual con nadie.

6.7 - Compartir solo si es necesario

No comparta la información personal de un cliente a menos que tenga una razón comercial legítima para hacerlo, y solo comparta lo que sea estrictamente necesario, sin dar información adicional, y asegúrese de que la otra persona esté de acuerdo en usar la información personal solo de la manera en que lo hayan acordado.

6.8 - Deber de cuidado

La información de un cliente es un activo valioso. No la comunique al público en general ni a nadie que no tenga una necesidad legítima de ella. Deberá protegerla del acceso o divulgación no autorizados.

6.9 - Eliminación responsable de la Información Personal

Cuando ya no necesite la información personal de un cliente, deberá dejar de usarla. Deshágase de ella de una manera que la haga ilegible, por ejemplo, triturando documentos en papel.

6.10 - Deber máximo de cuidado con información personal confidencial

Si la información personal confidencial como los números de tarjetas de crédito o débito, números de seguro social o de identificación fiscal llega a caer en manos equivocadas, los clientes pueden ser víctimas de fraude o robo de identidad. Tenga en cuenta estos pasos para ayudar a reducir ese riesgo:

- Preste atención a su entorno y use su buen juicio siempre que necesite discutir o transmitir información personal confidencial.
- No comparta (ni le pida a un cliente que comparta) información personal confidencial, incluyendo información de pago, de una manera insegura, por ejemplo, por correo electrónico.

- Mantenga la información personal confidencial en un lugar seguro, como un cajón cerrado con llave. No la deje en un lugar donde alguien pueda verla o llevársela.
- Utilice medidas de seguridad similares si mantiene información personal confidencial en su computadora. Por ejemplo, utilice contraseñas que no sean fáciles de adivinar, instale protecciones antivirus y proteja con contraseña los documentos que contengan información personal confidencial.
- Evite almacenar información personal en su computadora u otro dispositivo portátil que pueda perderse o ser robado, a menos que dicho dispositivo esté encriptado.
- A menos que tenga una necesidad comercial legítima, no guarde información personal confidencial. Guardarla por más tiempo de lo debido crea un riesgo innecesario.

CLÁUSULA 7 - BONIFICACIONES Y COMISIONES

7.1 - Requisitos y acumulación de bonificaciones y comisiones

Un Distribuidor deberá estar activo y en cumplimiento del Contrato como requisito para recibir bonificaciones y comisiones. Mientras un Distribuidor cumpla con los términos del Contrato, Nice & Bella pagarán comisiones a dicho Distribuidor de acuerdo con el Plan de Compensación.

7.2 - Volumen Comisionable (CV)

Las comisiones y bonificaciones pagadas a los Distribuidores se basan en el Volumen Comisionable (CV) generado por la venta de los productos Nice & Bella. Cada producto Nice & Bella tiene un CV asignado que generalmente es menor o igual al precio del producto. Cuando un producto Nice & Bella se vende en virtud de una promoción o de un descuento, el CV asignado al producto se ajustará a la baja en función del precio promocional o de venta y del artículo específico. En algunos casos, el CV puede ser menor que el precio promocional o de venta o puede que no haya ningún CV asignado a dicho producto, a discreción de la Compañía.

7.3 - Ajuste a las bonificaciones y comisiones

7.3.1 - Ajustes para productos devueltos

Los Distribuidores reciben bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas con base en las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando un producto se devuelve a Nice & Bella para un reembolso o se recompra por la Compañía, puede presentarse uno de los siguientes casos, a discreción de la Compañía: (1) las bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas atribuibles a los productos devueltos o recomprados se deducirán de los pagos al Distribuidor y a los Distribuidores de línea ascendente que recibieron bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas sobre las ventas de los productos reembolsados, en el mes en que se otorgue el reembolso, continuando en cada periodo de pago posterior hasta que se recupere la comisión; (2) el Distribuidor o los Distribuidores en línea ascendente que ganaron bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas basadas en la venta de los productos devueltos tendrán los puntos

correspondientes deducidos de su Volumen de Grupo en el mes siguiente y en todos los meses subsiguientes hasta que se recupere completamente; o (3) las bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas atribuibles a los productos devueltos o recomprados podrán ser deducidas de cualquier reembolso o crédito al Distribuidor que haya recibido las bonificaciones, comisiones o comisiones indirectas en las ventas de los productos reembolsados.

7.3.2 - Pago de comisiones

La Compañía paga comisiones a través de un sistema de cartera electrónica (*eWallet*) de terceros. El Distribuidor puede elegir entre varios métodos de distribución de pagos proporcionados por el proveedor de cartera electrónica, entre los cuales se encuentran el Depósito Directo, la transferencia a una tarjeta de débito prepagada o un cheque. El proveedor de cartera electrónica cobra ciertas tarifas por algunos servicios; consulte la lista de tarifas en la oficina virtual del Distribuidor. La Compañía también proporciona un método en la oficina virtual del Distribuidor para utilizar las comisiones acumuladas como pago total o parcial de los pedidos personales. Las comisiones de venta al por menor en línea están disponibles para su uso como pago en pedidos personales en los 6 días hábiles después del final de la semana de Bonificaciones de Venta al por Menor. La semana de Bonificaciones de Venta al por Menor termina el sábado por la noche a medianoche, horario central (CST). Un Distribuidor puede elegir retener cualquier ganancia en la cuenta interna de la oficina virtual hasta por nueve meses para usarla como pago de pedidos personales, o elegir que los fondos se transfieran a la cartera electrónica del distribuidor en la siguiente fecha de transferencia de la cartera electrónica. Las transferencias de cartera electrónica se realizan el segundo sábado del mes siguiente. Usted deberá indicar su selección en su oficina virtual al menos 1 día hábil antes de la fecha de la transferencia para la distribución de los fondos. **La cantidad mínima que puede ser transferida a la cartera electrónica es de \$30 USD, las ganancias inferiores a esa cantidad continuarán acumulándose en su cuenta interna de la oficina virtual hasta que llegue a \$30 USD o lo gaste en pedidos personales.**

No obstante, lo anterior, todas las cantidades acumuladas en la cuenta interna de un Distribuidor se transferirán a la cartera electrónica del Distribuidor o serán pagadas al Distribuidor, independientemente de la cantidad, al final de cada ejercicio fiscal o a la terminación del negocio del Distribuidor.

7.3.3 - Cantidades adeudadas a Nice & Bella

En el caso de que un Distribuidor adeude alguna cantidad a Nice & Bella, el Distribuidor autoriza a Nice & Bella a retener dichas cantidades de cualquier Compensación pagadera al Distribuidor en virtud del Plan de Compensación hasta el momento en que todas esas cantidades, junto con cualquier interés o cargo financiero aplicable, sean pagadas en su totalidad.

7.3.4 - Embargo de ingresos y sentencias judiciales

Nice & Bella se reserva el derecho de retener o reducir cualquier Compensación del Distribuidor según lo considere necesario para cumplir con cualquier embargo de ingresos o sentencia judicial que ordene a Nice & Bella retener, mantener o redirigir dicha Compensación a un tercero.

7.3.5 - Cheques en formato físico por bonificaciones y comisiones

La Compañía paga comisiones y bonos a los Distribuidores como se especifica en la cláusula 7.3.2 anterior, incluyendo la opción de un cheque en formato físico del proveedor de la cartera electrónica. Consulte el sitio web del proveedor de cartera electrónica para conocer las tarifas.

7.3.6 - Retención de impuestos

Si un Distribuidor no presenta el Formulario W-9 del IRS, o si no se verifica el Número de Identificación del Contribuyente del Distribuidor (por ejemplo, el Número de Seguro Social), Nice & Bella deducirán las retenciones necesarias de los pagos de comisiones del Distribuidor conforme lo requiera la ley. Véase también la cláusula 2.2.

7.4 - Informes

Toda la información proporcionada por Nice & Bella en los informes de actividad de la línea descendente, como el volumen de las ventas personales y de grupo (o cualquier parte de estas) y la actividad de patrocinio de la línea descendente, se presume precisa y confiable. Sin embargo, debido a varios factores, entre los cuales se encuentra la posibilidad inherente de error humano, digital o mecánico; la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos; la negación de los pagos con tarjeta de crédito y cheques electrónicos; los productos devueltos; o los contra cargos de tarjetas de crédito y cheques electrónicos; la información no está garantizada por Nice & Bella ni por ninguna persona que registre o transmita la información.

TODA LA INFORMACIÓN DEL VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES O DEL GRUPO SE PROPORCIONA EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA, SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI DECLARACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZABILIDAD, IDONEIDAD PARA UN FIN DETERMINADO O DE NO INFRACCIÓN, ENTRE OTRAS.

EN LA MÁXIMA MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY APLICABLE, NICE & BELLA U OTRAS PERSONAS QUE REGISTREN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN NO SERÁN EN NINGÚN CASO RESPONSABLES ANTE NINGÚN DISTRIBUIDOR NI ANTE ALGUNA OTRA PERSONA POR NINGÚN DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, EMERGENTE, INCIDENTAL, ESPECIAL O PUNITIVO QUE SURJA DEL USO O ACCESO A LA INFORMACIÓN PERSONAL O GRUPAL SOBRE EL VOLUMEN DE VENTAS (INCLUYENDO, ENTRE OTROS, LA PÉRDIDA DE GANANCIAS, BONIFICACIONES O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES Y DAÑOS QUE PUEDAN RESULTAR DE LA INEXACTITUD, OMISIÓN, INCONVENIENCIA, DEMORA O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI NICE & BELLA U OTRAS PERSONAS QUE REGISTREN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN HAN SIDO ADVERTIDAS DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS. EN LA MÁXIMA MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY, NICE & BELLA U OTRAS PERSONAS QUE REGISTREN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN NO TENDRÁN NINGUNA RESPONSABILIDAD ANTE USTED NI ANTE NINGUNA OTRA PERSONA BAJO NINGÚN RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD EXTRA CONTRACTUAL, CONTRATO, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD ESTRICTA,

RESPONSABILIDAD DEL FABRICANTE DE PRODUCTOS U OTRA DOCTRINA LEGAL CON RESPECTO A CUALQUIER CONTENIDO DE ESTE CONTRATO O TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON EL MISMO.

El acceso y uso de los servicios de información telefónica y en línea de Nice & Bella y su confianza en dicha información es bajo su propio riesgo. Toda esta información se le proporciona en el estado en que se encuentra. Si no está satisfecho con la exactitud o la calidad de la información, su único y exclusivo recurso es dejar de utilizar y acceder a los servicios de información telefónica y en línea de Nice & Bella y no confiar en la información.

CLÁUSULA 8 - GARANTÍAS DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

8.1 - Garantías y rescisión de productos

Las leyes federales y estatales requieren que los Distribuidores notifiquen a sus clientes minoristas que tienen tres días hábiles (5 días hábiles para los residentes de Alaska y 15 días para los residentes de Dakota del Norte mayores de 65 años. El sábado es un día hábil; los domingos y los días festivos no lo son) dentro de los cuales se puede cancelar la compra y recibir un reembolso completo una vez que los productos hayan sido devueltos en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando fueron entregados. Los distribuidores **DEBERÁN** informar verbalmente a sus clientes de este derecho, **DEBERÁN** proporcionar a sus clientes DOS copias de un recibo de venta al por menor en el momento de la venta y **DEBERÁN** señalar este derecho de cancelación indicado en el recibo.

8.2 - Devoluciones por Distribuidores y clientes minoristas

Nos enorgullecemos de la calidad de nuestros productos y queremos que nuestros clientes y Distribuidores también se enamoren de ellos. Nuestra conveniente política de devolución garantiza que nuestros clientes estén siempre satisfechos con sus compras.

Si un Distribuidor o un cliente no está satisfecho con su compra, puede devolver los artículos para un reembolso o intercambio. Con gusto proporcionaremos un reembolso en efectivo dentro de 30 días y Crédito de la Tienda dentro de 90 días. Si un cliente contacta a un Distribuidor para solicitar un reembolso o intercambio dentro de esos periodos de tiempo, el Distribuidor apoyará al cliente proporcionándole una etiqueta de envío GRATUITA de devolución prepagada.

Tenga en cuenta que esta política de reembolso/intercambio para los Distribuidores es limitada. Si un Distribuidor devuelve más de \$1000 USD para reembolso en un periodo de 12 meses consecutivos, dicha solicitud constituirá la cancelación voluntaria por parte del Distribuidor de su Contrato de Distribución, el reembolso se procesará como una recompra por cancelación y el negocio de Nice & Bella del Distribuidor se cancelará.

8.3 - Preguntas frecuentes y políticas de devolución

Los distribuidores deben estar familiarizados con las siguientes preguntas frecuentes y políticas

para que puedan explicar a sus clientes las políticas de devolución, reembolso y cambio de Nice & Bella. Revise cuidadosamente la información de esta sección regularmente para que pueda proporcionar información precisa a sus clientes.

¿Cuál es la política de devolución?

Si usted no está absolutamente satisfecho con su compra, puede devolver su(s) artículo(s) para un reembolso o cambio dentro de los 90 días de la compra. Con gusto le proporcionaremos un reembolso en efectivo dentro de 30 días y Crédito de la Tienda dentro de 90 días. Se aceptan devoluciones o cambios de artículos sin usar en condición de reventa (excluyendo artículos en descuento, tarjetas de regalo, artículos de exhibición y suministros comerciales, cuya venta es definitiva).

Póngase en contacto con su Distribuidor para procesar su devolución y recibir una etiqueta de envío GRATUITA de devolución prepagada. Su Distribuidor estará encantado de ayudarlo proporcionándole una etiqueta de envío de devolución prepagada para que sea rápido y fácil. Si no puede ponerse en contacto con su Distribuidor, póngase en contacto con el Centro de Atención al Cliente y estaremos encantados de ayudarlo.

Cuando devuelva o cambie un artículo, tenga en cuenta lo siguiente:

Los artículos deben devolverse en su empaque original y estar acompañados del comprobante original de compra. Esto puede ser su boleta de empaque, una copia del correo electrónico de confirmación del pedido o una copia del correo electrónico de confirmación de la devolución.

¿Su pedido no contenía un artículo de su pedido o contenía un artículo incorrecto? Si es así, le pedimos que nos lo notifique dentro de los 7 días siguientes a la fecha de recepción del pedido.

Reembolsos: Con gusto le proporcionaremos un reembolso en efectivo dentro de 30 días y Crédito de la Tienda dentro de 90 días. No se reembolsará el costo de envío inicial.

Reemplazos: Los reemplazos que se deban a defectos de fabricación pueden ser reparados o intercambiados por un reemplazo sin cargo adicional durante un máximo de 6 meses a partir de la fecha de pedido. Para reemplazar un artículo debido a un defecto de fabricación, póngase en contacto con su Distribuidor para que le ayude. Si no puede comunicarse con su Distribuidor después de 30 días, comuníquese con el Centro de Atención al Cliente para obtener ayuda. Si no tenemos el artículo en la Colección actual, podrá cambiarlo por otro de la Colección del mismo o menor precio. Para reemplazos por defectos: primero contacte al Servicio de Atención al Cliente, donde le darán instrucciones sobre cómo enviar la imagen. Dicha imagen se revisará y, si es necesario, le enviaremos la etiqueta de devolución para el artículo. Si la imagen es suficiente, le enviaremos un reemplazo.

Reemplazo de un artículo dañado accidentalmente: Durante 1 (un) año a partir de la fecha de compra, si una joya o accesorio se daña, el comprador puede pagar el 30% del precio actual del artículo y el envío para recibir un reemplazo. El artículo dañado debe ser devuelto al Centro de Atención al Cliente. Los gastos de envío correrán a cargo del comprador.

Plazo de los reembolsos: Su reembolso se procesará al recibir el artículo devuelto en nuestro

Centro de Distribución. Una vez que procesemos su devolución, su reembolso estará disponible dentro de 8 a 10 días hábiles, dependiendo de su banco emisor o ciclo de facturación. ¿Le pagó a su Distribuidor en efectivo o con cheque? Si es así, póngase en contacto con su distribuidor, quien le reembolsará el dinero directamente.

Ejemplos de defecto de fabricación:

- Corchete no funcional
- Coloración anormal (más allá de las variaciones normales en los colores de la piedra natural)
- Eslabones que no están cerrados correctamente

Para devolver sus artículos:

1. Coloque los artículos a devolver con la boleta de empaque en una caja.
2. Pegue su etiqueta prepagada de envío de devolución en el exterior de su caja.
3. Coloque la caja en su buzón, llévela a la oficina de correos local o programe una cita con ellos para que lo recojan en la puerta de su casa.

¿Puedo editar o actualizar mi pedido una vez que lo he enviado?

Estamos aquí para ayudarle. Si llama al Centro de Atención al Cliente inmediatamente para notificarnos, y su pedido aún no ha sido procesado, con mucho gusto haremos los cambios.

Mi artículo se encuentra en un pedido pendiente. ¿Puedo cancelarlo?

Sí. Si su artículo se encuentra en un pedido pendiente de envío, puede cancelar su pedido y recibir un reembolso total. Póngase en contacto con nuestro Centro de Atención al Cliente para recibir asistencia.

¿Cómo devuelvo un producto?

Comience con su Distribuidor, quien se encargará de todas sus necesidades de atención al cliente y procesará la mayoría de las devoluciones, reemplazos e intercambios en línea para usted.

Dentro de 1 día hábil de que su Distribuidor envíe su solicitud de devolución, usted recibirá una etiqueta de envío nacional prepagada para devolver su compra. También puede encontrar esta etiqueta en su cuenta en línea asociada con su pedido devuelto.

Si no sabe quién es su Distribuidor, póngase en contacto con el Centro de Atención al Cliente y estaremos encantados de ayudarle.

¿Cómo devuelvo un Artículo de Recompensa?

Su Distribuidor puede ayudarle a procesar cualquier devolución de artículos comprados con Recompensas. Cualquier artículo sin usar comprado con Recompensas puede ser reembolsado por Crédito de la Tienda en 90 días. Cualquier artículo sin usar comprado con su 50% de descuento puede ser reembolsado a su forma original de pago en 30 días o a su Crédito de la Tienda en 90 días.

¿Dónde puedo encontrar una etiqueta de envío para una devolución?

Contacte a su Distribuidor. Después de que su Distribuidor procese su devolución, usted recibirá una etiqueta de envío prepagada de devolución nacional. También puede acceder a la etiqueta de

envío de devolución cuando reciba el correo electrónico de confirmación una vez que se haya procesado la devolución. Además, puede encontrar su etiqueta ingresando a su cuenta en línea y visitando Historial de pedidos - Devoluciones. Verá su etiqueta de devolución de envío prepagada (imprimible) bajo el número de devolución de pedido asignado.

¿Cuándo recibiré mi reembolso?

Tan pronto recibamos sus artículos devueltos en nuestro Centro de Distribución, con mucho gusto procesaremos su reembolso. Por favor, espere 5 días hábiles para que su envío de la devolución llegue a nuestro Centro de Distribución una vez que lo haya enviado por correo.

Una vez que procesemos su devolución, verá el pago de su reembolso dentro de los 30 días hábiles, dependiendo de su banco emisor o ciclo de facturación.

Si usted le pagó a su Distribuidor con dinero en efectivo o con un cheque, su Distribuidor tendrá que reembolsarle directamente.

Compré un artículo de la Venta de Muestras de mi Distribuidor o de una mesa en una feria comercial. ¿Puedo devolverlo?

Cuando compre, con dinero en efectivo o cheque, artículos de una Venta de Muestras o de la mesa de un Distribuidor en una Feria comercial, haga un seguimiento directamente con su Distribuidor.

Hice la compra de los artículos en efectivo o con cheque y quiero devolverlos. ¿Cómo puedo obtener el reembolso?

Dado que todos los pedidos realizados en línea requieren una tarjeta de crédito válida, es posible que su Distribuidor haya utilizado su tarjeta de crédito personal para procesar su pedido. Si usted compró un artículo con efectivo o cheque, contacte a su Distribuidor para procesar el reembolso. El Distribuidor le reembolsará manualmente su compra en su forma original de pago en efectivo o cheque.

¿Ofrecen ajustes de precio?

Por el momento, no ofrecemos ajustes de precio. Los precios de venta serán los marcados y no se realizarán ajustes de precio en compras anteriores. Toda venta de artículos en descuento es definitiva.

Una vez que se haya recibido y procesado la devolución en el Centro de Distribución (puede tardar de 2 a 3 días), su pago será reembolsado. Le enviaremos un correo electrónico de confirmación cuando hayamos procesado su reembolso.

Si el producto se rompe accidentalmente (p. ej., si usted se sienta sobre sus lentes) puede pagar el 30% del precio de venta al público y con mucho gusto lo reemplazaremos.

Sugerencia: Recuerde enviar su producto de vuelta dentro de 7 días. La solicitud de devolución caducará si el producto no se recibe dentro de 30 días.

8.4 - Periodo de reflexión

Un cliente minorista que haga una compra de \$25.00 USD o más tiene tres días hábiles (72 horas, excluyendo domingos y días festivos; 5 días para los residentes de Alaska) después de la venta o firma de un contrato para cancelar el pedido y recibir un reembolso completo, de conformidad con la notificación de cancelación en el formulario del pedido o el recibo de venta. Cuando un Distribuidor haga una venta o tome un pedido de un cliente minorista que cancele o solicite un reembolso dentro del periodo de 72 horas (5 días para los residentes de Alaska), el Distribuidor deberá reembolsar inmediatamente el dinero del cliente siempre y cuando los productos sean devueltos al Distribuidor en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando fueron recibidos. Los distribuidores deberán informar verbalmente a los clientes de su derecho a rescindir una compra o un pedido en un plazo de 72 horas (5 días para los residentes de Alaska) y asegurarse de que la fecha del pedido o compra se introduzca en el formulario de pedido. Todos los clientes minoristas deberán recibir dos copias del recibo oficial de venta de Nice & Bella al momento de la venta. El reverso del recibo proporciona al cliente una notificación por escrito de sus derechos de cancelar el contrato de venta.

8.5 - Devolución de inventario y ayudas de venta por parte de los Distribuidores al momento de la cancelación

Tras la cancelación de un Contrato de Distribución, el Distribuidor podrá devolver los Kits de Distribuidor, productos y ayudas de venta que haya comprado personalmente a Nice & Bella (las compras a otros Distribuidores o a terceros no están sujetas a reembolso) que estén en condición revendible (véase la definición de “revendible” más adelante) y que hayan sido comprados en el plazo de un año antes de la fecha de la cancelación. Al recibir un Kit de Distribuidor o productos y ayudas de venta revendibles, se le reembolsará al Distribuidor el 90% del costo neto del precio de compra original. No se reembolsarán los gastos de envío y administración incurridos por un Distribuidor cuando se compró el Kit de Distribuidor, los productos o las ayudas de venta, ni los gastos de envío de la devolución. Si las compras se realizaron con una tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará en la misma cuenta. Si a un Distribuidor se le pagó una comisión basada en un producto que haya comprado, y dicho producto es posteriormente devuelto para un reembolso, la comisión que se pagó con base en la compra de ese producto será deducida del monto del reembolso.

Los productos y ayudas de venta se considerarán “revendibles” si cumplen con todos y cada uno de los siguientes requisitos: 1) no se han abierto y no se han utilizado; 2) el empaque y el etiquetado no han sido alterados ni dañados; 3) están en condiciones tales que sería una práctica comercialmente razonable dentro del giro vender la mercancía a precio completo; 4) los artículos se devuelven a Nice & Bella en el plazo de un año a partir de la fecha de compra. (La limitación de un año no se aplicará a los Distribuidores que sean residentes de Maryland, Massachusetts, Wyoming y Puerto Rico). Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, en liquidación, discontinuada o como un artículo de temporada, no será revendible. Las tarifas de la oficina virtual y del sitio web replicado no son reembolsables, excepto en la medida en que lo exija la ley estatal aplicable.

8.5.1 - Residentes de Montana

Un residente de Montana puede cancelar su Contrato de Distribución dentro de 15 días a partir de la fecha de inscripción y puede devolver su Kit de Distribuidor para un reembolso completo

dentro de dicho periodo de tiempo.

8.6 - Procedimiento para todas las devoluciones

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para reembolso, recompra o cambio:

- Toda la mercancía debe ser devuelta por el Distribuidor o cliente que la compró directamente a Nice & Bella.
- Todos los productos para devolver deben tener un número de autorización de devolución que se obtiene llamando al Departamento de “Customer Care” Este número de autorización de devolución debe estar escrito en cada caja devuelta.
- La devolución debe ir acompañada de la boleta de empaque original con la información completa y firmada de la Declaración del Consumidor.
- Se deben utilizar cajas de cartón y materiales de embalaje adecuados para el embalaje de los productos que se devuelven para su reemplazo, y se sugiere la mejor y más económica forma de envío. Todas las devoluciones deben enviarse a Nice & Bella con guía prepagada. Nice & Bella no acepta paquetes con envío por cobrar. El riesgo de pérdida en el envío del producto devuelto recaerá en el Distribuidor. Si el producto devuelto no se recibe en el Centro de Distribución de la Compañía, es responsabilidad del Distribuidor rastrear el envío.
- Si un Distribuidor devuelve mercancía a Nice & Bella que le fue devuelta por un cliente minorista personal, el producto debe ser recibido por Nice & Bella dentro de 10 (diez) días a partir de la fecha en que el cliente minorista devolvió la mercancía al Distribuidor, y debe ir acompañado del recibo de venta que el Distribuidor entregó al cliente al momento de la venta.

No se efectuará ningún reembolso o reemplazo del producto si no se cumplen estas condiciones.

CLÁUSULA 9 - RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

9.1 - Sanciones disciplinarias

El incumplimiento del Contrato o estas Políticas y Procedimientos, la infracción de algún deber de derecho consuetudinario como cualquier obligación aplicable de lealtad, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética, o cualquier acto u omisión por parte de un Distribuidor que a criterio exclusivo de la Compañía pueda dañar su reputación o buen nombre comercial (no necesariamente relacionado con el negocio de Nice & Bella del Distribuidor), puede resultar, a discreción de Nice & Bella, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

(1) Retención legal: un periodo de tiempo en el cual la cuenta de un Distribuidor es congelada durante una investigación de una posible infracción. Durante este tiempo, el Distribuidor no podrá comprar o pedir productos, inscribir nuevos Distribuidores ni obtener Compensaciones a través del Plan de Compensación. Nice & Bella se compromete a investigar la infracción dentro de un periodo de tiempo razonable y dar fin a la retención legal cuando se determine que la conducta del Distribuidor no está sujeta a ninguna otra acción disciplinaria. Las Compensaciones que el Distribuidor haya ganado durante el periodo de suspensión legal se perderán y podrán ser retenidas por Nice & Bella a menos que se determine que el Distribuidor no cometió ninguna infracción. En ese caso, cualquier Compensación retenida se pagará al Distribuidor.

(2) Periodo de prueba (Distribuidor en situación irregular): un periodo definido de tiempo en el cual el Distribuidor puede continuar operando ciertos aspectos de su Distribución, a menos que Nice & Bella le indique lo contrario, como: (1) comprar productos; (2) hacer pedidos en su sitio web replicado; (3) obtener Compensación a través del Plan de Compensación; y (4) inscribir nuevos Distribuidores. Sin embargo, mientras un Distribuidor esté en periodo de prueba, no será elegible para ciertos privilegios a Distribuidores, como ganar incentivos, participar en eventos Diamante o de Liderazgo, entre otros, o tomar parte en el programa de Líderes. Nice & Bella tendrá el criterio exclusivo para restringir o permitir ciertos derechos y privilegios al distribuidor durante el periodo de prueba.

(3) Suspensión: un periodo de tiempo definido en el que la cuenta de un Distribuidor se congela y todos los derechos para llevar a cabo los negocios de Nice & Bella, junto con cualquier elegibilidad para ganar incentivos y Compensación se revocan. Las Compensaciones que el Distribuidor haya ganado durante el periodo de suspensión se perderán y podrán ser retenidas por Nice & Bella.

(4) Terminación: la rescisión completa del Contrato de Distribución y la revocación de los derechos del Distribuidor, incluido el derecho a recibir cualquier Compensación adicional, ya sea antes o después de la fecha de terminación. Tras la terminación, el Distribuidor debe dejar de referirse a sí mismo como Distribuidor.

En caso de que sea necesario que Nice & Bella instituya la retención legal, periodo de prueba, suspensión o terminación de un Distribuidor, dicha medida se hará efectiva en la fecha en que Nice & Bella envíe una notificación al Distribuidor contra el cual se hayan tomado las medidas disciplinarias. La notificación se enviará a la dirección postal del Distribuidor o a la dirección de correo electrónico registrada.

Sin perjuicio de lo anterior, Nice & Bella podrá imponer, a su criterio, sanciones disciplinarias adicionales o de otro tipo, incluyendo las siguientes:

- Emitir una advertencia o amonestación por escrito;
- Exigir al Distribuidor que tome medidas correctivas inmediatas;
- Suspender o terminar el sitio web o el acceso al sitio web del Distribuidor infractor de Nice & Bella;
- Suspender o terminar la capacidad del Distribuidor infractor para participar en los foros privados de Nice & Bella (por ejemplo, los grupos de Facebook de Nice & Bella);

- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Contrato o que Nice & Bella considere posible implementar y sea adecuada para resolver en equidad los daños causados parcial o exclusivamente por la infracción a las políticas por parte del Distribuidor o el incumplimiento contractual;
- En situaciones que Nice & Bella consideren apropiadas, la Compañía podrá interponer acciones legales para obtener una indemnización monetaria o en equidad.

9.2 - Quejas y reclamos

Cuando un Distribuidor tenga una queja o reclamo contra otro Distribuidor con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con sus respectivos negocios en Nice & Bella, el Distribuidor que presenta la queja deberá primero reportar el problema a su patrocinador, quien deberá revisar el asunto y tratar de resolverlo con el patrocinador de la línea ascendente de la otra parte. Si el asunto involucra la interpretación o infracción a las políticas de la Compañía, deberá informarse por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor de la Compañía. El Departamento de Servicios al Distribuidor revisará los hechos e intentará resolver la situación.

9.3 - Mediación

Antes de instituir un arbitraje, las partes se reunirán de buena fe y tratarán de resolver cualquier controversia que surja del Contrato o esté relacionada con este a través de una mediación no vinculante. Se designará como mediador a una persona que sea mutuamente aceptable para las partes. Si las partes no pueden llegar a un acuerdo sobre un mediador, la parte demandante solicitará que la Asociación Americana de Arbitraje (“AAA”) nombre a un mediador. La mediación se llevará a cabo dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que se nombre al mediador. Los honorarios y gastos del mediador, así como los costos de la celebración y realización de la mediación, se dividirán en partes iguales entre las partes. Cada parte pagará su parte de los honorarios y costos compartidos anticipados por lo menos 10 días antes de la mediación. Cada parte pagará sus propios honorarios de abogado, costos y gastos individuales asociados con la realización y asistencia a la mediación. La mediación se llevará a cabo en la Ciudad de Dallas, Texas, y no durará más de dos días hábiles.

9.4 - Arbitraje

Si la mediación no tiene éxito, y salvo que se disponga lo contrario en el Contrato, **cualquier controversia o reclamación que surja o esté relacionada con el Contrato o el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante arbitraje confidencial. Las Partes renuncian a todos los derechos de juicio por jurado o ante cualquier tribunal.** El arbitraje se tramitará y administrará por la Asociación Americana de Arbitraje (“AAA”, por sus siglas en inglés) o la Fundación JAMS (“JAMS”) de conformidad con sus respectivas reglas y procedimientos. Las *Reglas de Arbitraje Comercial y Procedimientos de Mediación* de la AAA están disponibles en el sitio web de la AAA en la dirección www.adr.org. Las *Reglas y Procedimientos de Arbitraje Simplificado* están disponibles en el sitio web de JAMS en la dirección www.jamsadr.com. También se enviarán copias de las *Reglas de Arbitraje Comercial y Procedimientos de Mediación* de la AAA o de las *Reglas y Procedimientos de Arbitraje Simplificado* de JAMS por correo electrónico a petición de los Distribuidores al Departamento de Servicios al Cliente de Nice & Bella.

Sin perjuicio de las reglas de la AAA o JAMS, a menos que las partes estipulen lo contrario, lo siguiente se aplicará a todos los procedimientos de arbitraje:

- Las normas probatorias federales se aplicarán en todos los casos;
- Las Partes tendrán derecho a todos los derechos de presentación de pruebas permitidos por el Reglas Federales de Procedimiento Civil;
- Las Partes tendrán derecho a presentar peticiones de conformidad con las Reglas 12 y 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil;
- La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. La ley del Estado de Texas, sin tener en cuenta los principios de conflictos de derecho, regirá todos los demás asuntos relacionados con el Contrato o que surjan de este.
- El arbitraje comenzará a más tardar 365 días después de la fecha en que se nombre al árbitro y tendrá una duración máxima de cinco días hábiles;
- Se asignará a las Partes el mismo tiempo para presentar su respectivo caso, incluidos los contrainterrogatorios; y
- El arbitraje se llevará a cabo de manera individual y no como parte de una demanda colectiva o consolidada.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Dallas, Texas. Se seleccionará un árbitro del panel que el servicio de Resolución Alternativa de Controversias proporcione. Cada parte en el arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluidos los honorarios legales y de presentación. El laudo arbitral será definitivo y vinculante para las partes y, de ser necesario, podrá homologarse a un fallo en cualquier tribunal en la jurisdicción a la que las partes hayan consentido someterse en el presente Contrato. Este pacto arbitral sobrevivirá a la cancelación o terminación del Contrato.

Las partes y el árbitro mantendrán la confidencialidad de los procedimientos de arbitraje y no divulgarán la siguiente información a ninguna persona que no esté directamente involucrada en el proceso de arbitraje:

- La materia o la base de la controversia, disputa o reclamación;
- La materia o el contenido de cualquier oferta de conciliación, las negociaciones para llegar a un acuerdo o las ofertas relacionadas con la controversia;
- Los alegatos, el contenido de cualquier alegato o pruebas de los mismos, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje;
- El contenido de cualquier testimonio u otra prueba presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través de su presentación en el arbitraje;
- Los términos o la cantidad de cualquier laudo arbitral; o
- Los fallos del árbitro sobre las cuestiones procesales o sustantivas involucradas en el caso.

Sin perjuicio de lo anterior, nada de lo establecido en el Contrato impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga de cualquier tribunal en la jurisdicción a la que las partes hayan consentido someterse en el presente Contrato un interdicto, una medida cautelar preliminar o permanente u otra medida en equidad disponible para salvaguardar y proteger sus derechos de propiedad intelectual, secretos comerciales o información confidencial, lo cual incluye la

observancia de sus derechos en virtud de la disposición del Contrato relativa a la exclusividad.

Cualquier incumplimiento de los requisitos de confidencialidad de esta disposición de arbitraje, por una parte, su abogado o un representante de una parte, causará un daño irreparable a la otra parte. Los daños a la parte afectada serán muy reales pero difíciles de cuantificar. Por lo tanto, si una parte, su abogado, o un representante de la parte infringe las disposiciones de estas Políticas relativas a la no divulgación, o presenta una demanda ante cualquier juzgado público (con excepción de una petición de indemnización en equidad, la cual está permitida según estas Políticas), la parte afectada tendrá derecho a una indemnización por daños y perjuicios por la suma de \$25,000.00 USD por cada infracción. La parte afectada también tendrá derecho a una presunción refutable de que la divulgación se hizo de mala fe y con la intención de dañar la reputación y el negocio de la parte afectada, la cual podrá solicitar al árbitro daños ejemplares por la mala conducta de la parte divulgadora. No obstante, lo anterior, no constituirá una infracción de las disposiciones de confidencialidad de esta política de Arbitraje que una de las partes muestre documentos o materiales probatorios a testigos de buena fe del caso, o que discuta las reclamaciones y los hechos involucrados en el caso con testigos de buena fe, con el propósito de recabar pruebas y testimonios para el caso o con el propósito de refutar las pretensiones y los alegatos de una de las partes.

9.5 - Renuncia a acciones colectivas

Cualquier litigio entablado por un Distribuidor se interpondrá sobre una base individual, y no a nombre de un grupo o sobre una base consolidada. Los Distribuidores renuncian a todo derecho de entablar un litigio contra Nice & Bella, sus funcionarios, propietarios, administradores, empleados y agentes en una acción colectiva o consolidada.

9.6 - Legislación aplicable, jurisdicción y competencia

La jurisdicción y la competencia de cualquier asunto no sujeto a arbitraje estarán circunscritas exclusivamente al Condado de Dallas, Estado de Texas o al Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Norte de Texas. La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. La ley del Estado de Texas regirá todos los demás asuntos relacionados con el Contrato o que surjan de este.

9.6.1 - Residentes de Luisiana

Sin perjuicio de lo anterior y de las disposiciones de mediación y arbitraje de las cláusulas 9.3 y 9.4, los residentes del Estado de Luisiana tendrán derecho a entablar un litigio contra Nice & Bella en sus tribunales locales y de conformidad con la ley de Luisiana.

9.7 - Limitación de daños

En cualquier litigio que surja del Contrato o en relación con este, las partes renuncian a todas las reclamaciones por daños incidentales o consecuentes, incluso si la otra parte ha sido informada de la probabilidad de tales daños. Las partes renuncian además a toda

reclamación de daños ejemplares y punitivos. No obstante, lo anterior, esta Limitación de Daños no se aplicará a las reclamaciones que aleguen el incumplimiento de las disposiciones de confidencialidad o exclusividad contenidas en estas Políticas y Procedimientos.

9.8 - Indemnización

Los Distribuidores aceptan indemnizar a Nice & Bella por todos y cada uno de los costos, gastos, reembolsos a los consumidores, multas, sanciones, daños, conciliaciones o pagos de cualquier otra naturaleza en los que Nice & Bella incurra como resultado o en relación con cualquier acto u omisión por parte del Distribuidor que sea ilegal, fraudulento, engañoso, negligente, no ético o que incumpla el Contrato. Nice & Bella puede elegir ejercer sus derechos de indemnización a través de la retención de cualquier Compensación debida al Distribuidor. Este derecho de compensación no constituye el medio exclusivo de Nice & Bella para recuperar o recaudar los fondos adeudados a Nice & Bella en virtud de su derecho a indemnización.

9.9 - Daños y perjuicios

En cualquier litigio que surja o se relacione con la terminación improcedente del Contrato de Distribución o del negocio independiente de Nice & Bella, las partes acuerdan que los daños serán extremadamente difíciles de cuantificar. Por lo tanto, las partes acuerdan que si la terminación involuntaria del Contrato de un Distribuidor o la pérdida de su negocio independiente se considera improcedente de conformidad con cualquier doctrina legal, el único recurso del Distribuidor será la liquidación de daños y perjuicios calculada de la siguiente manera:

- Para los Distribuidores en rango “Pagado Como” hasta el nivel Plata, los daños y perjuicios serán por la cantidad de la Compensación bruta acumulada de acuerdo con el Plan de Compensación de Nice & Bella en los 6 (seis) meses inmediatamente anteriores a la terminación.
- Para los Distribuidores en rango “Pagado Como” en el nivel Oro, los daños y perjuicios serán por la cantidad de la Compensación bruta acumulada de acuerdo con el Plan de Compensación de Nice & Bella en los 12 (doce) meses inmediatamente anteriores a la terminación.
- Para los Distribuidores en rango “Pagado Como” arriba del nivel Oro, los daños y perjuicios serán por la cantidad de la Compensación bruta acumulada de acuerdo con el Plan de Compensación de Nice & Bella en los 18 (dieciocho) meses inmediatamente anteriores a la terminación.

La Compensación bruta incluirá las comisiones y bonificaciones ganadas por el Distribuidor de conformidad con el Plan de Compensación de Nice & Bella, así como las ganancias ganadas por el Distribuidor por la venta al por menor de mercancía de Nice & Bella. Sin embargo, las ganancias de la venta al por menor deben justificarse proporcionando a la Compañía copias fieles de los recibos de venta al por menor, completos y debidamente llenados, proporcionados por el Distribuidor a los clientes al momento de la venta.

Las Partes acuerdan que el programa de liquidación de daños y perjuicios antes mencionado

es justo y razonable.

El rango “Pagado Como” de un Distribuidor corresponde al rango o título al que califica para ganar Compensaciones bajo el Plan de Compensación de Nice & Bella durante un periodo de pago. Para propósitos de esta Política, el periodo de pago correspondiente para determinar el rango “Pagado Como” de un Distribuidor es el periodo de pago durante el cual el negocio del Distribuidor sea puesto en suspensión o terminado, lo que ocurra primero. El rango “Pagado Como” de un Distribuidor difiere del “Rango de Título”, el cual es el título o rango más alto que un Distribuidor haya alcanzado según el Plan de Compensación de Nice & Bella.

CLÁUSULA 10 - PAGOS

10.1- Cheques rechazados

Todos los cheques rechazados por el banco del Distribuidor debido a fondos insuficientes se volverán a enviar para su pago. Se cobrará un cargo de \$25.00 USD por cheque rechazado a la cuenta del Distribuidor. Después de recibir un cheque rechazado de un cliente o Distribuidor, todos los pedidos futuros deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de caja. Cualquier saldo pendiente adeudado por un Distribuidor a Nice & Bella por cargos por cheques sin fondos o cheques rechazados se retendrá de los cheques de bonificaciones y comisiones subsiguientes.

10.2 - Restricciones al uso de tarjetas de crédito por parte de terceros y el acceso a cuentas corrientes

Los Distribuidores no permitirán que otros Distribuidores o clientes usen su tarjeta de crédito o débito, ni permitirán que se hagan débitos a sus cuentas corrientes u otras cuentas financieras para inscribirse o hacer compras a la Compañía.

10.3 - Impuestos sobre las ventas

Nice & Bella está obligada a cobrar impuestos sobre las ventas en todas las compras realizadas por los Distribuidores y clientes, y remitir los impuestos recaudados a los respectivos estados. Por consiguiente, Nice & Bella recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas a nombre de los Distribuidores de acuerdo con las tasas impositivas aplicables en el estado o provincia al que se destine el envío. El monto del impuesto sobre las ventas recaudado por la Compañía se determinará de la siguiente manera:

- Compras de clientes: El monto del impuesto sobre las ventas se basará en el precio real pagado por el cliente.
- Compras de distribuidores: El monto del impuesto sobre las ventas se basará en los precios de venta sugeridos.
- Compras de distribuidores para uso personal y muestras: Los Distribuidores pueden comprar una cantidad limitada de productos Nice & Bella cada año para uso personal y como muestra. El monto del impuesto sobre estas ventas se basará en el precio real de compra pagado por el Distribuidor.

- Ayudas de venta y herramientas de negocio: El monto del impuesto sobre las ventas se basará en el precio real de compra pagado por los Distribuidores.
- Compras de Anfitrionas: El monto del impuesto sobre las ventas se basará en el precio real pagado por la Anfitriona tras todos los descuentos aplicables.

Si un Distribuidor ha presentado y Nice & Bella ha aceptado un Certificado de Exención del impuesto sobre las ventas y una Licencia de Registro del impuesto sobre las ventas vigentes, dichos impuestos no se añadirán a la factura y la responsabilidad de recaudar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades correspondientes recaerá en el Distribuidor. La exención del pago del impuesto sobre las ventas es aplicable solo a los pedidos que se envían a un estado para el cual se han presentado y aceptado los documentos de exención de impuestos correspondientes. Los impuestos sobre las ventas aplicables se cobrarán en los pedidos que se envíen a otro estado. Cualquier exención del impuesto sobre las ventas aceptada por Nice & Bella no será retroactiva. El impuesto sobre las ventas de muestras y herramientas de venta se cobrará con base en el precio pagado por el Distribuidor. La Compañía fijará anualmente el número de muestras que los Distribuidores pueden comprar. Nota: Algunos estados no permiten a los Distribuidores utilizar los Certificados de Exención de impuestos sobre las ventas y en esos estados Nice & Bella no aceptará Certificados de Exención de impuestos sobre las ventas.

CLÁUSULA 11 - INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN

11.1- Efecto de la cancelación

Mientras un Distribuidor permanezca activo y cumpla con los términos del Contrato de Distribución y estas Políticas y Procedimientos, Nice & Bella pagarán comisiones a dicho Distribuidor de acuerdo con el Plan de Compensación. Las bonificaciones y comisiones de un Distribuidor constituyen la totalidad de la contraprestación por los esfuerzos del Distribuidor para generar ventas y por todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluyendo la creación de una organización en línea descendente). Si un Distribuidor no renueva su Contrato del Distribuidor, o lo cancela por inactividad, o de manera voluntaria o involuntaria (todos estos métodos se denominan en conjunto “cancelación”), el exdistribuidor no tendrá ningún derecho, título, reclamación o interés sobre la organización de marketing que dicho Distribuidor operaba, ni ninguna comisión o bonificación por las ventas generadas por la organización. **Un Distribuidor cuyo negocio sea cancelado perderá todos sus derechos como Distribuidor. Esto incluye el derecho a vender los productos y servicios de Nice & Bella y el derecho a recibir comisiones, bonos u otros ingresos futuros resultantes de las ventas y otras actividades de la organización de ventas de la línea descendente del Distribuidor. En caso de cancelación, los exdistribuidores aceptan renunciar a todos los derechos que puedan tener, como los derechos de propiedad, sobre su antigua organización en línea descendente y a cualquier bonificación, comisión u otra Compensación derivada de las ventas y otras actividades de su organización en línea descendente.**

Después de la cancelación de un Distribuidor de su Contrato de Distribución, el exdistribuidor no se referirá a sí mismo como Distribuidor de Nice & Bella y no tendrá derecho a vender

productos o servicios de Nice & Bella. Un Distribuidor cuyo negocio sea cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último periodo de pago completo en que haya estado activo antes de la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante una investigación que preceda a una terminación involuntaria).

11.2 - Cancelación por inactividad

11.2.1 - Incumplimiento de los requisitos activos de Puntos Personales (PP)

Si un Distribuidor no logra generar personalmente al menos 1000 PP de las ventas de productos durante el plazo inicial del Contrato y cada año posterior, su Contrato de Distribución se cancelará por inactividad (por ejemplo, si el Distribuidor se inscribe en marzo de 2020, tendrá hasta el 31 de enero de 2022 para acumular por lo menos 1000 PP en ventas de productos o el Contrato de Distribución se cancelará). Si el Contrato se renueva después del plazo inicial, el Distribuidor deberá acumular por lo menos 1000 PP en ventas de productos en cada ejercicio de Nice & Bella a partir de entonces, o su Contrato de Distribución se cancelará por inactividad.

11.2.2 - Reclasificación posterior a la cancelación por inactividad

Si un Distribuidor incurre en una cancelación por inactividad, su Contrato de Distribución se cancelará por inactividad y el Distribuidor será reclasificado como un exdistribuidor. Dichos exdistribuidores conservan el derecho de comprar los productos Nice & Bella al nivel de descuento que tenían al momento de la reclasificación, sin embargo, perderán a sus Distribuidores en línea descendente, los cuales ascenderán de acuerdo con la política de Ascenso descrita en la cláusula 3.26. Dichos exdistribuidores podrán comprar los productos Nice & Bella al nivel de descuento mencionado durante un periodo de 1 (un) año a partir de la fecha de terminación.

11.3- Cancelación involuntaria

El incumplimiento por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Contrato, incluyendo cualquier modificación hecha por Nice & Bella a su exclusivo criterio, puede resultar en cualquiera de las sanciones descritas en la cláusula 9.1, incluida la cancelación involuntaria de su Contrato de Distribución. La cancelación tendrá efecto a partir de la fecha en que se envíe la notificación escrita sea por correo postal, correo electrónico, fax, servicio de mensajería urgente, a la última dirección conocida del Distribuidor, dirección de correo electrónico, o número de fax, o a su abogado, o cuando el Distribuidor reciba la notificación de la cancelación, lo que ocurra primero.

Nice & Bella se reserva el derecho de terminar todos los Contratos de Distribución con treinta (30) días de anticipación por escrito en el caso de que decida: (1) cesar sus operaciones comerciales; (2) disolverse como persona moral; o (3) terminar la distribución de sus productos a través de la venta directa.

11.4 - Cancelación voluntaria

Un participante en este plan de mercadeo en red tiene el derecho de cancelar en cualquier momento, por cualquier motivo. La cancelación debe solicitarse por escrito a la Compañía en su

domicilio social principal. La notificación escrita debe incluir la firma del Distribuidor, su nombre en letra de molde, dirección y número de identificación del Distribuidor.

Además de la cancelación por escrito, los Distribuidores que hayan dado su consentimiento a la Contratación Electrónica podrán cancelar su Contrato de Distribución al retractar su consentimiento a la contratación electrónica.

11.5 - No renovación

Un Distribuidor también puede cancelar voluntariamente su Contrato de Distribución si no renueva el Contrato en la fecha de su aniversario o si no paga su cuota anual de renovación. La Compañía también puede elegir no renovar el Contrato de Distribución en la fecha de su aniversario.

11.6 - Excepciones a las necesidades de actividad; bajas temporales

Si debido a las circunstancias un Distribuidor requiere darse de baja temporalmente por un periodo de tiempo extendido (por ejemplo, por el nacimiento de un hijo, despliegue militar o enfermedad), el Distribuidor puede solicitar una exención al requisito de actividad anual descrito en la cláusula 11.2.1 anterior por un periodo de tiempo específico. La Compañía tendrá la discreción exclusiva para decidir otorgar o no una solicitud de este tipo. En caso de que la Compañía conceda la solicitud, el Contrato de Distribución no se cancelará debido a la inactividad durante dicho periodo y por un lapso posterior a dicho periodo, según lo determine la Compañía a su criterio exclusivo.

CLÁUSULA 12 - DEFINICIONES

Distribuidor activo: Un Distribuidor que satisface los requisitos mínimos de Puntos Personales (PP), como se establece en el Plan de Compensación de Nice & Bella, para asegurar su elegibilidad para recibir bonificaciones y comisiones.

Rango activo: El término “rango activo” (también conocido como “Rango Pagado”) se refiere al rango actual de un Distribuidor, según lo determinado por el Plan de Compensación de Nice & Bella, durante cualquier periodo de pago. Para que un rango particular se considere “activo”, un Distribuidor debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación de Nice & Bella para su respectivo rango (*ver la definición de rango “Pagado Como” más adelante*).

Parte afiliada: Un accionista, miembro, socio, administrador, fideicomisario u otra parte con cualquier participación en la propiedad o las responsabilidades de administración de una Empresa.

Contrato: El contrato entre la Compañía y cada Distribuidor incluye la Solicitud y Contrato de Distribución, las Políticas y Procedimientos de Nice & Bella, el Plan de Compensación de Nice & Bella y el Anexo de la Empresa (si aplica), según su actualización más reciente y de acuerdo con las modificaciones que Nice & Bella realice a su exclusivo criterio. En conjunto, estos documentos se denominan el “Contrato”.

Kit de Distribuidor: Una selección de materiales de capacitación y lecturas de apoyo para negocios de Nice & Bella y un sitio web replicado para el Distribuidor que cada nuevo Distribuidor Independiente de Marketing está obligado a comprar.

Cancelación: La terminación del negocio de un Distribuidor. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria, por no renovación o por inactividad.

Línea descendente: Cada uno de los individuos inscritos inmediatamente debajo de usted y sus respectivas organizaciones de marketing representan una “línea” en su organización de marketing.

Exdistribuidor: Un Distribuidor cuyo Contrato de Distribución se canceló por inactividad, o que eligió no renovar el Contrato. Dicho exdistribuidor es un cliente que puede continuar comprando los productos Nice & Bella con el nivel de descuento para el que calificaba al momento de la cancelación, durante un periodo de 1 (un) año después de la cancelación.

Periodo de gracia: El periodo de tiempo a partir de la fecha de inscripción de un Distribuidor hasta el siguiente 31 de enero (*véase la definición de “Plazo inicial” más adelante*).

Familia: Cónyuges, jefes de hogar y familiares dependientes que compartan la misma residencia.

Plazo inicial: El plazo inicial del Contrato de Distribución es la suma del periodo de gracia más el siguiente “Ejercicio de Nice & Bella”. Por ejemplo, si un Distribuidor se inscribe en marzo, su plazo inicial será desde marzo hasta el 31 de enero siguiente más el año siguiente (*véase la definición de “Ejercicio de Nice & Bella” más adelante*).

Nivel: Los grados de clientes y Distribuidores en la línea descendente de una Organización de Marketing de Distribuidores. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor relativa a otro en la línea ascendente, determinada por el número de Distribuidores entre ellos que estén relacionados mediante un patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, B patrocina a C, C patrocina a D y D patrocina a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

Ejercicio de Nice & Bella: Del 1 de febrero al 31 de enero.

Material oficial de Nice & Bella: Material de lectura, audio o video, sitios web y otros materiales desarrollados, impresos, publicados o distribuidos por Nice & Bella a los Distribuidores.

Grupo Personal: Los Distribuidores con rango Oro o superior tienen Grupos Personales que consisten en todos los Distribuidores inscritos por debajo de ellos, hasta el siguiente Distribuidor con rango Oro o superior. Los distribuidores que aún no han alcanzado el rango Oro o superior no tienen Grupos Personales.

Producción personal: Llevar los productos o servicios de Nice & Bella a un consumidor final para su uso real.

Puntos Personales: Los puntos generados con base en los productos comprados por: (1) un Distribuidor; y (2) los clientes minoristas personales del Distribuidor o que compren en el sitio web replicado del Distribuidor de Nice & Bella. Remítase al Plan de Compensación para más

información.

Rango: El “título” que tiene un Distribuidor de conformidad con el Plan de Compensación de Nice & Bella. El “Rango de Título” se refiere al rango más alto que un Distribuidor ha alcanzado en el plan de Compensación de Nice & Bella en cualquier momento. El rango “Pagado Como” se refiere al rango en el cual un Distribuidor está calificado para ganar comisiones y bonos durante el periodo de pago actual.

Reclutamiento: Para los fines de la Política de Conflicto de Intereses de Nice & Bella (cláusula 3.11), el término “Reclutamiento” significa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el intento de influir de alguna otra manera, directa o indirecta, o a través de un tercero, sobre otro Distribuidor o cliente de Nice & Bella para que se inscriba o participe en otra oportunidad de marketing multinivel, mercadeo en red u otras oportunidades de ventas directas.

Sitio web replicado: Un sitio Web proporcionado por Nice & Bella a los Distribuidores que utiliza plantillas de sitios web desarrollados por Nice & Bella.

Revendible: Los productos y ayudas de venta se considerarán “revendibles” si cumplen con todos y cada uno de los siguientes requisitos: 1) no se han abierto y no se han utilizado; 2) el empaque y el etiquetado no han sido alterados ni dañados; 3) están en condiciones tales que sería una práctica comercialmente razonable dentro del giro vender la mercancía a precio completo; 4) se devuelven a Nice & Bella dentro de un plazo de 6 (seis) meses a partir de la fecha de compra. Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, discontinuada o como un artículo de temporada, no será revendible.

Cliente minorista: Una persona física o entidad que compra productos o servicios de Nice & Bella a un Distribuidor, pero que no es un Distribuidor ni un miembro de la familia directa de un Distribuidor.

Ventas al por menor: Ventas a un cliente minorista.

Redes sociales: Cualquier tipo de medio en línea que invite, agilice o permita las conversaciones, comentarios, calificaciones o contenido generado por el usuario, a diferencia de los medios tradicionales, que entregan contenido pero no permiten a los lectores/espectadores/oyentes participar en la creación o desarrollo del contenido, o en los comentarios o respuestas al contenido. Algunos ejemplos de redes sociales son: blogs, salas de chat, Facebook, MySpace, Twitter, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Delicious y YouTube, entre otros.

Patrocinador: El Distribuidor bajo el cual se coloca un nuevo Distribuidor o cliente y que aparecerá como el patrocinador en la Solicitud y Contrato de Distribución o del cliente.

Línea ascendente: Este término se refiere al Distribuidor o Distribuidores por encima de un Distribuidor en una línea de patrocinio hasta la Compañía. En otras palabras, es la línea de patrocinadores que vincula a cualquier Distribuidor con la Compañía.