

David Miller
Shaklee - Independent Distributor
1490 Bat Roost Rd
Manchester, Ohio 45144
937-779-0046

Get Your Shaklee Products Go Here:

<http://www.shaklee.net/mimc/>

Introducing Shakleebaby™ and Shakleekids™



**Introducing Shakleebaby™ - Always Safe. Always Gentle. Always Healthy.
Open Order 5/1**

Babies are the most precious gifts in the world. Keep yours happy and healthy with Shakleebaby. Safe, pure, and natural, our pediatrician tested baby care products are formulated to keep your little one's bottoms soft, itty-bitty toes clean, and growing body healthy.



Gentle Wash

Clean, fresh baby. This extra gentle wash is made with organic chamomile and lavender, pH balanced and sensitivity tested to shower even the most tender skin with love. 99% Natural; 76% Organic.

#30108 <http://www.shaklee.net/mimc/>



Soothing Lotion

So soft. Organic sunflower seed oil and shea butter moisturize, and organic chamomile and lavender soothe. 99% Natural; 87% Organic.

#30106 <http://www.shaklee.net/mimc/>



Diaper Rash Cream

Naturally soothing. Zinc Oxide protects baby's delicate skin from wetness, keeping skin healthy and dry, and helps heal diaper rash. Organic and natural oils keep skin hydrated and smooth while chamomile, aloe, and calendula extracts soothe. 99% Natural. 78% Organic.

#30109 <http://www.shaklee.net/mimc/>



Massage Oil

Perfect for massaging baby or moisturizing after a bath. With organic sunflower oil, lavender, and chamomile to moisturize and smooth. 99% Natural, 99% Organic.

#30107 <http://www.shaklee.net/mimc/>



Multivitamin & Multimineral Powder

One of the most comprehensive infant-toddler supplements available, it contains prebiotics to help promote a healthy immune system and bundles of vitamin D to support strong bones and teeth. Star-K Certified. *

#20057 <http://www.shaklee.net/mimc/>

* These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. These products are not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.



Introducing Shakleekids™ - Supersmart. Supersafe. Supernutritious.
Open Order 5/1

Behold the powers of Shakleekids Mighty Smart and Incredivites! These dietary supplements are made with supersafe ingredients that bring out the best in kids, like rad vision, smart noggins, and a rockin immune system. *



Incredivites™

Shakleekids Incredivites is the first kids chewable multivitamin in the U.S. with lactoferrin, a protein that helps busy bodies' immune systems stay supercharged. Packed with 23 essential nutrients, it's one of the most comprehensive supplements available - with 600IU of vitamin D to support strong bones and teeth, and 100% of the daily value for vitamins C and E per serving. *

#20002 <http://www.shaklee.net/mimc/>

Note: Vita-Lea® Ocean Wonders™ will continue to be available.



Mighty Smart™

Shakleekids Mighty Smart is scientifically formulated with a power-packed blast of ultra-pure DHA. Essential for early brain development, this omega-3 fatty acid has been shown to support mighty memory, mad concentration, and fierce mind skills. Star-K Certified.

#20058 <http://www.shaklee.net/mimc/>



P & R

Declaración de Privilegios y Responsabilidades de los Miembros de la Familia Shaklee

El documento oficial que gobierna la relación entre el Campo de Ventas y Shaklee U.S., Inc.

ÍNDICE

Introducción	3
--------------------	---

Definiciones y Terminología	4
-----------------------------------	---

Capítulo 1

RANGOS Y REQUISITOS

Rangos y requisitos	7
El proceso de nombramiento	8
Mantenimiento de rango	9
Descenso de rango	10
Enriquecimiento injusto	11
Recuperación de rango	11
Rangos de Coordinador	11

Capítulo 2

BONIFICACIONES Y BENEFICIOS

Bonificaciones por Volumen	13
Bonificaciones de Liderazgo	14
Beneficios de una Entidad Distribuidora	15

Capítulo 3

POLÍTICAS DEL NEGOCIO

Políticas generales de ventas	16
Transferencias de PV	16
Políticas de exportación e importación	17
Patrocinio internacional	17
Devolución de productos y reembolsos	18
Cargos y multas	19
Reglas de las ventas directas	20
Ética empresarial	21
Declaraciones y prácticas no autorizadas	21
Seguro de responsabilidad civil por los productos	22
Actividades comerciales injustas	23
Actividades comerciales en Internet	23
Políticas de publicidad	24
Pautas para el uso de marcas registradas	26
Normas para el uso de logotipos	26

Capítulo 4

POLÍTICAS DE MEMBRESÍA

Criterios de elegibilidad para ser Miembro.....	27
Estado de Entidad Distribuidora Independiente de Shaklee	28
Una sola posición de patrocinio.....	28
Cambios en el estado de una entidad distribuidora	28
Acatamiento a las políticas de Shaklee	29
Revisión de las políticas de Shaklee.....	29

Capítulo 5

REORGANIZACIONES

Reorganizaciones de patrocinio	30
Reorganización y violaciones de compra o venta.....	31
Compra o venta de una Entidad Distribuidora	31

Capítulo 6

CANCELACIONES

Renuncias	33
Volver a patrocinar después de renunciar	33
Cancelación por falta de renovación.....	34
Cancelación por violación de contrato	34

Capítulo 7

ENTIDADES DISTRIBUIDORAS MANCOMUNADAS

Tipos de Entidades Distribuidoras Mancomunadas.....	35
Miembros adicionales.....	36
Disolución	36

Capítulo 8

SUPERVIVENCIA

Opciones de supervivencia.....	38
Requisitos.....	38
Registro de fideicomisos y testamentos.....	40
Falta de planeamiento de la sucesión.....	40

INTRODUCCIÓN

La *Declaración de Privilegios y Responsabilidades de los Miembros de la Familia Shaklee (P&R)* es una parte importante del contrato entre Shaklee U.S. (la "Compañía") y cada Miembro de la Familia Shaklee. Explica las políticas y procedimientos que gobiernan las relaciones entre la Oficina Central de Shaklee y los Miembros de la Familia Shaklee.

Este documento resume los privilegios que usted, como Miembro de la Familia Shaklee, puede esperar de la Compañía, así como las responsabilidades que la Compañía espera que usted asuma.

Por favor lea este documento atentamente.

DEFINICIONES Y TERMINOLOGÍA

Distribuidor Independiente de Shaklee

Cualquier persona que haya firmado una *Solicitud de Membresía de Shaklee* o una *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada*, y que hayan dado su Número de Seguro Social (SSN) o Número de Identificación del Contribuyente Individual (ITIN).

Grupo de Negocios

Es el conjunto de Líderes de Negocios de Primer, Segundo, Tercer y Cuarto Nivel de un Líder de Negocios.

Grupo de Patrocinio

Son todos los Miembros de la Familia Shaklee, desde el recluta más reciente en todas las líneas de patrocinio que se extienden debajo de cualquier Distribuidor Independiente de Shaklee.

Grupo Personal

Todas las líneas descendentes propias hasta, pero excluyendo a, los Líderes de Negocios propios y sus respectivos Grupos de Patrocinio.

Junta de Revisión de Situaciones (Status Review Board —SRB)

Es el grupo de empleados administrativos de Shaklee asignados a recibir, revisar y resolver quejas que alegan la violación del *P&R*.

Líder de Negocios

Es cualquier Distribuidor Independiente de Shaklee que haya sido nombrado al rango de Director, Coordinador, Coordinador Mayor, Coordinador Ejecutivo, Coordinador Clave, o Coordinador Maestro.

Líder de Negocios de Primer Nivel

Es, en cualquier línea descendente de patrocinio, la primera entidad distribuidora que califique y que mantenga el rango de Director o uno más alto.

Líder de Negocios Mayor

Es el primer Líder de Negocios en la línea de patrocinio por encima de cualquier Líder de Negocios.

Línea de Patrocinio

Es la cadena patrocinador-recluta creada cuando Distribuidores Independientes de Shaklee patrocinan reclutas nuevos en Shaklee. Una línea de patrocinio se extiende sobre o por encima de cada recluta nuevo en el siguiente orden, que incluye a todos los individuos pertenecientes a una sola línea de patrocinio:

- Recluta nuevo;
- Patrocinador más cercano al recluta nuevo;
- Patrocinador del Patrocinador más cercano al recluta nuevo, y así sucesivamente.

En caso de que haya renunciadas, cancelaciones o reorganizaciones aprobadas por Shaklee para crear una nueva línea de patrocinio, ocurrirá la siguiente secuencia de eventos y relaciones llamada traspaso («roll-up»):

- Shaklee remueve al Miembro de la Familia Shaklee saliente de su línea de patrocinio;
- Se cierra esa línea de patrocinio; y
- Aquellos que fueron patrocinados directamente por el Distribuidor Independiente de Shaklee saliente tienen ahora como patrocinador más cercano al patrocinador del Miembro de la Familia Shaklee saliente.

Miembro de la Familia Shaklee

Cualquier persona que haya llenado y presentado debidamente una *Solicitud de Membresía de Shaklee* o una *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada*, y cuya solicitud haya sido aceptada por Shaklee U.S., Inc.. Las membresías individuales o de entidades distribuidoras por debajo del rango de Líder de Negocios deben ser renovadas cada año.

Programa de Pago Directo a las Líneas Descendientes (Pay Downline Direct Program —PDD)

Es una opción disponible a los Líderes de Negocios de Shaklee por medio de la cual Shaklee pagará las bonificaciones directamente a los Distribuidores y Asociados calificados que pertenezcan al Grupo Personal del Líderes de Negocios.

Títulos

Título nombrado –Cualquiera de los títulos de rango que haya sido alcanzado satisfaciendo los requisitos necesarios en el momento del nombramiento.

Título Pagado –Es el título para el cual un Distribuidor Independiente de Shaklee satisface todos los requisitos, y el nivel al que se pagan las bonificaciones.

Valor de Puntos Personales (Personal Point Value —PPV)

Es el total del PV de las compras de productos Shaklee que uno haga en un mes dado, más las transferencias recibidas, menos las transferencias entregadas.

Volumen de Compra (Purchase Volume —PV)

En un valor de puntos no monetario especificado por Shaklee para cada producto sobre el cual Shaklee paga bonificaciones. El PV de cada producto de Shaklee está

listado en la Lista Confidencial de Precios y pueden cambiar de vez en cuando a medida que cambian los precios de los productos.

Volumen de Grupo libre de gravamen

Es el Volumen de Grupo Personal menos el Volumen de Grupo Personal de un Director de Primer Nivel en el mes en que fue nombrado a dicho rango.

Volumen de Grupo Personal (Personal Group Volume —PGV)

Es el total del Volumen Personal de los miembros del Grupo Personal propio, más el Volumen Personal de Shaklee de uno mismo. El PGV incluye el PVG de un lanzamiento en el mes en que se haya hecho el nombramiento.

Volumen del Grupo de Negocios (BGV —Business Group Volume)

Es el total de los Volúmenes de los Grupos Personales de los Líderes de Negocios que le pertenezcan a uno, hasta cuatro niveles, más el Volumen del Grupo Personal propio.

Capítulo I

Rangos y Requisitos

Miembro

Cualquier persona que firme una *Solicitud de Membresía* y paga la cuota de afiliación. Los Miembros son elegibles para recibir descuentos en los precios. Los Miembros pueden patrocinar a otros Miembros y vender productos Shaklee después de que hayan dado a Shaklee su Número de Seguro Social (SSN) o Número de Identificación del Contribuyente Individual (ITIN). Los Miembros pero no recibirán bonificaciones ni ninguna otra compensación hasta que se conviertan en Distribuidores.

Distribuidor

Para convertirse en Distribuidor, un Miembro debe dar a Shaklee su Número de Seguro Social o Número de Identificación del Contribuyente Individual.

- Lograr mensualmente un Volumen de Grupo Personal de 250.

Los Distribuidores pueden vender productos Shaklee y son elegibles para ganar una Bonificación por Volumen de hasta 12% sobre su Volumen de Grupo Personal.

Asociado

Un título establecido para reconocer a los Distribuidores que están trabajando para convertirse en Directores. Los Asociados son elegibles para ganar una Bonificación por Volumen de hasta 12% sobre su Volumen de Grupo Personal.

Un Distribuidor puede ser nombrado Asociado a la discreción del Líder de Negocios en línea ascendente cuando el Distribuidor logra mensualmente un Volumen de Grupo Personal de 1000, incluyendo un Volumen Personal de 100.

Director

Para ser nombrado y pagado como Director, uno debe satisfacer los siguientes requisitos:

- Lograr un Volumen de Grupo Personal de 4500 acumulados en un período de tres meses consecutivos, incluyendo un Volumen de Grupo Personal de 2000 en el último mes de calificación, e incluyendo un Volumen Personal de 100 por mes,

O BIEN

- Lograr un Volumen de Grupo Personal de 3000 en un solo mes incluyendo un Volumen Personal de 100.

El Volumen del último mes de calificación debe estar registrado en Shaklee (una transferencia de PV satisfará este requisito). Los Volúmenes para los otros meses del período de calificación deben estar registrados en Shaklee o deben ser documentados en el *Formulario de Nombramiento al Rango de Director*.

Directores Apilados

En el caso en que un Director se vaya a lanzar en el mismo mes en que otro Director en su línea ascendente sea nombrado al rango de Director (Nombramiento Apilado), el nuevo Director que esté en una posición superior en la línea de patrocinio debe tener un mínimo de 1250 de Volumen de Grupo Libre de Gravamen, es decir, sin incluir el Volumen de Grupo Personal del nuevo Director en línea descendente, en cada mes del período de calificación.

Otros Requisitos para los Directores

Los Directores deben también:

- Demostrar que proveen regularmente liderazgo, guía y servicio a sus Grupos Personales esforzándose por promover tanto los productos como la oportunidad Shaklee y apoyando los ideales de la filosofía Shaklee.
- Mantener registros exactos de sus actividades de patrocinio.
- Operar como Directores independientes genuinos, sin depender continuamente de otros Líderes de Negocios para mantener el rango.
- Adherirse a, y hacer que todos los miembros de sus Grupos Personales cumplan con las políticas de Shaklee detalladas en este *P&R*, la *Solicitud de Membresía de Shaklee*, la *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada*, las publicaciones de Shaklee y las cartas de la gerencia a la fuerza de ventas, incluyendo cualquier enmienda que pueda hacerse a estos documentos de tanto en tanto. Los Líderes de Negocios que hagan negocios en Canadá deben adherirse y hacer que todos los miembros de sus Grupos Personales cumplan con las políticas de Shaklee expresadas en las publicaciones oficiales de Shaklee Canada.

Shaklee puede rechazar el nombramiento de un Director si el solicitante:

- Demuestra tener pocos atributos de liderazgo;
- No ha cumplido o rehusa cumplir con las disposiciones de este *P&R*; o bien
- Ha cometido actos que pueden afectar negativamente la reputación de Shaklee o de los Miembros de Shaklee.

A pesar de que los Líderes de Negocios pueden compartir los gastos del alquiler de una oficina y un Líder de Negocios puede ayudar a otro en tiempos difíciles (pero no de manera continua o indefinida), los Líderes de Negocios no deben crear un Líder de Negocios falso o «de papel» por medio de pedidos desviados u otros métodos. Líderes de Negocios «de papel» son aquellos que son Líderes de Negocios sólo de nombre y que no operan activamente sus negocios Shaklee si no que permiten que otros Líderes de Negocios mantengan y dirijan sus funciones de liderazgo comercial. Esta prohibición es aplicable a todos los rangos de Líder de Negocios.

El Proceso de Nombramiento

Los Líderes de Negocios pueden elegir que Shaklee sea quien nombre automáticamente a los miembros de su Grupo Personal a los rangos de Distribuidor, Asociado o Director a medida que ellos vayan cumpliendo los requisitos para dichos títulos. Alternativamente, los Líderes de Negocios pueden optar por notificar a Shaklee ellos mismos cuando estos nombramientos deban realizarse. Cuando se selecciona la opción de nombramientos automáticos, Shaklee hará los nombramientos a los títulos de Distribuidor, Asociado o Director cuando se hayan cumplido todos los requisitos de rango.

- Los Líderes de Negocios pueden optar por que todos los nombramientos a los títulos de Distribuidor y Asociado sean hechos automáticamente por Shaklee, o no.
- Los Líderes de Negocios pueden elegir por separado que todos los nombramientos al título de Director sean hechos automáticamente, o no.
- Se supondrá que un Director nuevo escogerá las mismas opciones de nombramiento automático que su Líder de Negocios de registro, y por lo tanto deben notificar a Shaklee si ellos desean cambiar estas opciones.
- Los Líderes de Negocios que opten por no hacer los nombramientos automáticamente deben notificar a Shaklee todos los nombramientos que haya que hacer.
 - Shaklee debe recibir una notificación de los nombramientos a los rangos de Distribuidor o Asociado a más tardar el último día laborable del mes calendario en el cual en nombramiento debe entrar en vigor.
 - Shaklee debe recibir una notificación de los nombramientos al rango de Director por medio de un *Formulario de Nombramiento al Rango de Director* debidamente llenado a más tardar el cuarto día laborable del mes siguiente al mes en que los nombramientos entren en vigor.
- Los Líderes de Negocios pueden cambiar sus opciones de nombramientos automáticos. La notificación debe ser recibida por Shaklee a más tardar el cuarto día laborable del mes siguiente al mes para el cual el cambio entrará en vigor.

Todos los nombramientos a los rangos de Distribuidor, Asociado y Director, entraran en vigor retroactivamente el primer día del mes en que se hayan completado las calificaciones.

Cuando un probable Director satisface todos los requisitos para el nombramiento, tiene el volumen requerido para el nombramiento registrado en Shaklee, y solicita el nombramiento al rango de Director por medio de un *Formulario de Nombramiento al Rango de Director* debidamente llenado, Shaklee hará el nombramiento. Si el Líder de Negocios de registro no está de acuerdo con el nombramiento, el Líder de Negocios puede solicitar que la Junta de Revisión de Situaciones (SRB) examine el nombramiento.

Mantenimiento de Rango

Los requisitos para mantener el rango de Director son:

- Tener un Volumen de Grupo Personal de 2000 por mes, incluyendo un Volumen Personal de 100,
- En el mes en que uno nombre un Director de Primer Nivel, uno debe tener un Volumen de Grupo Libre de Gravamen de 1250 (es decir, un Volumen de Grupo Personal de 1250, que no incluye el Volumen de Grupo Personal del nuevo Director).
- Un Líder de Negocios debe retornar a su Volumen de Grupo Personal a 2000 en el mes siguiente al nombramiento de un Director de Primer Nivel.

Recuperación de PV

Los Líderes de Negocios que no satisfacen por completo los requisitos de rango recibirán automáticamente un pedido de 100 PV en cualquiera de las siguientes circunstancias:

- Al Volumen de Grupo Personal le faltan menos de 100 PV para tener el volumen requerido para calificar para el rango.

- El Volumen Personal es menos de los 100 PV requeridos.

Los Líderes de Negocios que estén en un mes de gracia recibirán automáticamente una recuperación de 100 PV si tienen un Volumen Personal inferior a 100 y tienen un Volumen de Grupo Personal de por lo menos 250.

Mes de Gracia por Volumen (VGM)

Los Líderes de Negocios pueden recibir un Mes de Gracia por Volumen (VGM) en un período de 12 meses consecutivos. El período de 12 meses consecutivos empezó de nuevo el 1 de octubre de 2002 para todos los Líderes de Negocios. El mes de gracia será otorgado automáticamente si es necesario.

Los nuevos Directores pueden recibir dos Meses de Gracia por Volumen en el primer año a partir de la fecha de su nombramiento original, pero deben mantener un mínimo de 1000 en Volumen de Grupo Personal por lo menos en uno de los dos Meses de Gracia por Volumen. El nuevo Director es entonces elegible para recibir un Mes de Gracia por Volumen en un período de 12 meses consecutivos a partir del 13^o mes a partir de la fecha del nombramiento original.

Un Director que esté en un Mes de Gracia por Volumen cuenta como un Líder de Negocios en lo que respecta a las calificaciones del Líder de Negocios en línea ascendente.

Derechos adquiridos (Decanos)

Los Líderes de Negocios que cumplieron todos los requisitos de volumen y estaban calificados al 30 de septiembre de 2002 continuarán recibiendo precios SN en los productos Shaklee hasta el 30 de septiembre de 2003, aun si no mantienen el rango, siempre y cuando continúen manteniendo un Volumen de Grupo Personal de 1250. Ellos serán también restituidos automáticamente al título de Director si logran un Volumen de Grupo Personal de 2000 (incluyendo un Volumen de Grupo Libre de Gravamen de 1250) en un solo mes.

Descenso de rango

Si un Líder de Negocios no satisface los requisitos de mantenimiento de rango y ya ha usado todos los Meses de Gracia por Volumen disponibles, el Líder de Negocios descenderá al rango de Asociado, con carácter retroactivo al principio del mes en que no cumplió con los requisitos de mantenimiento de rango.

Para ser restituido al rango de Director, el ex Líder de Negocios deberá satisfacer las calificaciones para el nombramiento al rango descritas en la sección «Nombramiento al rango de Director» de este P&R.

Shaklee se reserva el derecho de bajar de rango a un Líder de Negocios sin tener en cuenta los requisitos de PV si, en la opinión de Shaklee, el Líder de Negocios no cumple con otras calificaciones y responsabilidades de liderazgo, según se explican en este documento.

En el mes en el que ocurra descenso de rango, Shaklee pagará directamente al Líder de Negocios que haya descendido de rango y a su Grupo Personal si el Líder de Negocios Mayor participa en el Programa de Pagos Directos a las Líneas Descendentes. De lo contrario, Shaklee pagará al Líder de Negocios Mayor, y éste será responsable de pagar las bonificaciones al Líder de Negocios que haya descendido de rango y a su Grupo Personal.

Enriquecimiento Injusto

Shaklee ha establecido un límite de tiempo para prevenir que las Bonificaciones de Liderazgo por Líderes de Negocios establecidos sean pagadas a Directores nuevos que intervengan en la línea de patrocinio por encima de los Líderes de Negocios establecidos, o a Directores renombrados que no hayan provisto liderazgo a sus Líderes de Negocios desde hace mucho tiempo.

Cualquier Director potencial en una línea de patrocinio entre un Líder de Negocios en línea ascendente y un Líder de Negocios de Primer Nivel debe calificar y ser nombrado al rango de Director en el lapso de un año a partir de la fecha más reciente del nombramiento del Líder de Negocios de Primer Nivel para poder tener derecho a la Bonificación de Liderazgo sobre ese Líder de Negocios de Primer Nivel en línea descendente. El Director recién nombrado debe mantener el rango de director durante seis meses consecutivos para retener los derechos continuados a las Bonificaciones de Liderazgo.

El fracaso de lograr el rango de Líder de Negocios en 12 meses, o de mantener el rango durante seis meses consecutivos, resultará en la pérdida permanente de los derechos de patrocinio y de los derechos de recibir Bonificaciones de Liderazgo sobre el Líder de Negocios de Primer Nivel y su Grupo de Patrocinio. La línea de patrocinio será truncada permanentemente por encima del Líder de Negocios de Primer Nivel (incluyendo todos los Líderes de Negocios que hayan descendido de rango por menos de 12 meses) y será reconectada debajo del próximo patrocinador elegible en línea ascendente.

Si un Líder de Negocios que haya descendido de rango es vuelto a nombrar al rango de Director en menos de 12 meses después de la fecha de su último descenso de rango, dicho Líder de Negocios empezará a recibir Bonificaciones de Liderazgo a las cuales tiene derecho inmediatamente después de la recuperación del rango, pero debe mantener el rango de Director durante seis meses consecutivos para poder retener el derecho a las Bonificaciones de Liderazgo y a los derechos de patrocinio.

Recuperación de Rango

Para recuperar el rango de Director el ex Director debe satisfacer las calificaciones para el Rango de Director estipuladas en el Capítulo I de este *P&R*.

Si un ex Director tiene una cuenta pendiente en el momento de su descenso de rango, cuando sea vuelto a nombrar al rango de Director será asignado a la categoría de no aceptación sus cheques personales (No Personal Checks o NPC) hasta que termine de pagar el monto total de su deuda. El renombramiento al rango de Director puede depender de si ha saldado su deuda o de si ha acordado pagar su cuenta pendiente, bajo condiciones que sean satisfactorias a Shaklee. Shaklee se reserva el derecho de cancelar cualquier nombramiento si no se llega a un acuerdo de pago.

Rangos de Coordinador

Coordinador

Para ser nombrado al rango de Coordinador y ser pagado como tal, uno debe ser un Director calificado y tener un mínimo de un Líder de Negocios de Primer Nivel.

Coordinador Mayor

Para ser nombrado al rango de Coordinador Mayor y ser pagado como tal, uno debe ser un Director calificado con un mínimo de:

- Dos Líderes de Negocios de Primer Nivel, y
- Un Volumen mensual del Grupo de Negocios de 15,000.

Coordinador Ejecutivo

Para ser nombrado al rango de Coordinador Ejecutivo y ser pagado como tal, uno debe ser un Director calificado con un mínimo de:

- Tres Líderes de Negocios de Primer Nivel, y
- Un Volumen mensual del Grupo de Negocios de 25,000.

Coordinador Clave

Para ser nombrado al rango de Coordinador Clave y ser pagado como tal, uno debe ser un Director calificado con un mínimo de:

- Cuatro Líderes de Negocios de Primer Nivel, y
- Un Volumen mensual del Grupo de Negocios de 50,000.

Coordinador Maestro

Para ser nombrado al rango de Coordinador Maestro y ser pagado como tal, uno debe ser un Director calificado con un mínimo de:

- Seis Líderes de Negocios de Primer Nivel, y
- Un Volumen mensual del Grupo de Negocios de 100,000.

Todos los Rangos de Coordinador

Los nombramientos al rango de Coordinador o un rango más alto serán retroactivos al principio del primer mes en que Shaklee determine que las calificaciones han sido satisfechas.

Los rangos de Coordinador —Coordinadores, Coordinadores Mayores, Coordinadores Ejecutivos, Coordinadores Claves, y Coordinadores Maestros— tienen los más altos niveles de privilegios y responsabilidades bajo el Plan de Compensación de Shaklee. Shaklee nombrará sólo a aquellos candidatos que, en la opinión de Shaklee:

- Ejemplifican la lealtad a Shaklee;
- Proveen el liderazgo y el servicio superior requerido por el rango.

De conformidad con las calificaciones anteriores, ningún Coordinador, sin importar el rango, puede operar otro negocio de ventas directas o ser un distribuidor, empleado o asesor de otra compañía de ventas directas.

Títulos nombrados de los Líderes de Negocios

A partir del 30 de septiembre de 2002, los Líderes de Negocios serán hechos decanos («grandfathered») por un período de un año (hasta el 30 de septiembre de 2003) manteniendo el Título nombrado que tenían el 30 de septiembre de 2002.

Después de eso, el Líder de Negocios debe ser pagado de acuerdo a ese título por lo menos una vez en un período de 12 meses consecutivos. De lo contrario el título del Líder de Negocios será cambiado al Título Pagado que tenga en el mes corriente.

Capítulo 2

Bonificaciones y Beneficios

El PV es la base para medir las calificaciones y calcular bonificaciones.

Bonificaciones por Volumen

Para poder recibir las bonificaciones es necesario ser Distribuidor o tener un rango más alto, y reunir los requisitos para ser pagado directamente por la Compañía. Además, debe tenerse un Volumen Personal mínimo de 100. Las Bonificaciones Personales se pagan después de deducir las Bonificaciones por Volumen pagadas a los Distribuidores y Asociados en el Grupo Personal de uno.

El porcentaje máximo de la Bonificación por Volumen que un Distribuidor o Asociado puede recibir es del 12%. Un Líder de Negocios que se encuentre en un Mes de Gracia por Volumen recibirá el porcentaje correspondiente a su Volumen de Grupo Personal actual..

En los dos meses siguientes al nombramiento de un Líder de Negocios de Primer Nivel, el porcentaje de la Bonificación por Volumen del Líder de Negocios en línea ascendente será el mayor de los siguientes montos:

- El porcentaje para el cual se ha calificado según su Volumen de Grupo Personal del mes en curso.

O BIEN

- El porcentaje para el cual se ha calificado según el promedio del Volumen de Grupo Personal durante el período de tres meses que termina con el nombramiento del nuevo Director.

Esta fórmula especial se aplica cuando del Líder de Negocios Mayor ha satisfecho los requisitos de su rango estipulados en el Capítulo I. Si el Líder de Negocios Mayor se encuentra en un Mes de Gracia por Volumen, el porcentaje de su Bonificación por Volumen será determinado por su Volumen de Grupo Personal del mes en curso.

Plan de Bonificaciones por Volumen

Volumen de Grupo Personal	% de Bonificación
250–499	4%
500–999	8%
1000–1999	12%
2000–2499	16%
2500–2999	20%
3000–3999	24%
4000–4999	28%
5000–6999	30%
7000–9999	32%
10,000 y más	34%

Políticas sobre Bonificaciones Individuales

Si un Líder de Negocios decide no participar en el Programa de Pagos Directos a las Líneas Descendentes (PDD), debe saber que las bonificaciones para Distribuidores Independientes de Shaklee con rango inferior a Director son sólo sugerencias. Como comerciante independiente, el Líder de Negocios tiene la libertad de no adherirse al Plan de Bonificaciones por Volumen en lo que respecta al pago de bonificaciones a los Distribuidores y Asociados pertenecientes a su Grupo Personal. Sin embargo, la ética profesional requiere que todos los Líderes de Negocios revelen desde un principio a sus posibles Distribuidores sus políticas individuales respecto a las bonificaciones para que la gente que esté interesada en convertirse en Distribuidores no sea engañada creyendo que su Líder de Negocios pagará bonificaciones de acuerdo con el Plan de Bonificaciones Personales de Shaklee. Shaklee sugiere a los Líderes de Negocios que establezcan por escrito sus políticas individuales en lo que respecta a las bonificaciones, niveles de precios y la elegibilidad para recibir el diferencial de precios.

Una promesa de pagar una bonificación constituye un compromiso contractual que los Líderes de Negocios deben honrar realizando pagos puntuales.

Bonificaciones de Liderazgo

Requisitos de desempeño

Para poder recibir Bonificaciones de Liderazgo, un Líder de Negocios deberá cumplir con todos los requisitos de mantenimiento de rango. Un Líder de Negocios que se encuentre en un Mes de Gracia por Volumen (VGM) no podrá ganar Bonificaciones de Liderazgo.

Shaklee se reserva el derecho de retener parte o todas las Bonificaciones de Liderazgo pagadas a un Líder de Negocios sobre cualesquier Líderes de Negocios en línea descendente si dicho Líder de Negocios no cumple con sus responsabilidades de liderazgo. Según se explica en el capítulo «Políticas Comerciales», se podrían aplicar otros remedios, como el cambio de rango o la cancelación, si no se cumplen las responsabilidades que corresponden a una posición de liderazgo en Shaklee.

A discreción de Shaklee, las bonificaciones no serán traspasadas a ninguno de los Líderes de Negocios en línea ascendente si el Líder de Negocios de quien se han retenido tiene una cuenta por pagar retrasada.

Plan de Bonificaciones de Liderazgo

Título Pagado	Primeros Niveles	Volumen del Grupo de Negocios	Primeros Niveles	Segundos Niveles	Terceros Niveles	Cuartos Niveles
Coordinador	1	NA	7%	5%		
Coordinador Mayor	2	15,000	7%	6%		
Coordinador Ejecutivo	3	25,000	7%	6%	4%	
Coordinador Clave	4	50,000	7%	6%	5%	3%
Coordinador Maestro	6	100,000	7%	6%	5%	4%

Beneficios de la Entidad Distribuidora

Además de recibir ciertas publicaciones de Shaklee, los Distribuidores Independientes de Shaklee son elegibles para:

- Ser nombrados al rango de Director;
- Recibir Bonificaciones por Volumen (pagadas por el Líder de Negocios en línea ascendente o por Shaklee, según lo decida el Líder de Negocios).
- Participar en promociones y programas de incentivos que se anuncian periódicamente en las publicaciones de Shaklee.
- Asistir a varios seminarios, conferencias y convenciones anunciadas por la Compañía de tanto en tanto.
- Envíos periódicos del catálogo de Shaklee durante todo el año.
- Un descuento del 10% en las compras hechas en línea por medio de nuestro sitio albergado por CatalogCity.

Los Líderes de Negocios son elegibles para:

- Calificar para que las bonificaciones sean pagadas directamente por Shaklee.
- Asistir a seminarios, conferencias y convenciones periódicas y variadas. Si un evento requiere ciertas calificaciones, las calificaciones para esos eventos variará de acuerdo con la naturaleza del programa y del lugar donde se celebren; en el momento oportuno, Shaklee informará a los Líderes de Negocios sobre las calificaciones y otros detalles pertinentes.
 - La asistencia a una convención no es un derecho, es un privilegio. Shaklee se reserva el derecho de determinar si Líder de Negocios ha satisfecho las calificaciones necesarias para asistir a una convención o incentivo de viaje en particular. La participación de cualquier Líder de Negocios dependerá de la aprobación de Shaklee.
- Participar en programas de incentivo adicionales que se anuncian periódicamente en las publicaciones de Shaklee.
- Recibir reconocimiento en publicaciones de Shaklee y en las convenciones de Shaklee.
- Utilizar los beneficios de supervivencia, según se explican en la sección «Supervivencia».

Capítulo 3

Políticas del Negocio

Políticas generales de venta

- Shaklee Corporation vende sus productos directamente a todos los Líderes de Negocios de Shaklee y a aquellos Miembros y Asociados que deciden hacer pedidos directamente a Shaklee. Shaklee abona en la cuenta apropiada los PV correspondientes a los pedidos hechos directamente a Shaklee. Aquellos Miembros de la Familia Shaklee que no hagan sus pedidos directamente a Shaklee podrán comprar sus productos a sus Distribuidores, Asociados o al Líder de Negocios registrado.
- Un Distribuidor Independiente de Shaklee no podrá, mediante cambios temporales de dirección, vender o enviar productos directamente de la Compañía a Miembros de la Familia Shaklee que hayan sido patrocinados fuera de su Grupo Personal, sin contar para ello con el acuerdo del Líder de Negocios registrado, para garantizar que el PV se abonará al Líder de Negocios registrado (o bien, si el Líder de Negocios registrado participa en el Programa de Pagos Directos a las Líneas Descendentes (PDD), se abonarán al Miembro de la Familia Shaklee).
- Todos los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán vender al por menor a cualquier cliente que no haya sido patrocinado en Shaklee, incluso en el caso de que dicho cliente compre productos de otro Distribuidor Independiente de Shaklee.
- Todos los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán revender productos de Shaklee al precio que elijan. Los precios que Shaklee publica son sólo una sugerencia: los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán determinar por sí mismos los precios que cobrarán cuando vendan productos de su inventario.

Transferencias de PV

- Los Líderes de Negocios no podrán transferir ningún PV, a partir de su cuenta Shaklee en un mes en particular si resulta que por dicha transferencia su volumen se reduce por debajo del nivel requerido para mantener su rango.
- Los Líderes de Negocios podrán en cualquier mes transferir cualquier cantidad de PV a cualquiera de sus Líderes de Negocios en línea descendente, siempre que dicha transferencia no se haga con el fin de mantener un Líder de Negocios falso o «en papel».
- Los Líderes de Negocios no podrán transferir más de un total de 500 PV a ningún otro Líder de Negocios durante un mes en particular. Las transferencias de más de 500 PV por mes deberán contar de antemano con aprobación por parte de la Oficina Central.
- Sin contar las transferencias de PV que provengan de líneas ascendentes, los Líderes de Negocios no podrán recibir más de un total de 1000 PV de todos los demás Líderes de Negocios, durante un mes en particular.
- Los Líderes de Negocios podrán hacer transferencias a miembros de sus Grupos Personales, pero sólo en el caso en que participen en el programa PDD.
- No se permiten transferencias de personas que no sean Líderes de Negocios hacia aquellas que sí lo son, salvo bajo circunstancias excepcionales y con autorización previa por parte de la Oficina Central.

- Las personas que no sean Líderes de Negocios podrán hacer transferencias a otros Miembros de la Familia Shaklee que pertenezcan a su Grupo Personal, siempre que su Líder de Negocios registrado participe en el programa PDD, y el Distribuidor o Asociado cuenta con suficiente PV Personal.
- Todo tipo de abuso en las transferencias de PV con el fin de burlar los requisitos de patrocinio o liderazgo (como el hecho de mantener Líderes de Negocios «en papel») se considerará como una violación del P&R.
- Los créditos de PV relacionados con todas las ventas durante un mes en particular dados a un Miembro o Distribuidor que esté en el Grupo Personal de otro Líder de Negocios, deberán transferirse al Miembro o Distribuidor que hace la compra si éste participa en el Programa PDD, o en caso contrario transferirse directamente al Líder de Negocios inmediatamente por encima del Miembro.

Políticas de exportación e importación

Los productos de Shaklee U.S., Inc. han sido formulados, fabricados y etiquetados para cumplir con los requisitos establecidos por las agencias normativas de Estados Unidos. Los productos **NO** han sido formulados ni etiquetados para cumplir con las leyes de países extranjeros. Del mismo modo, los productos de Shaklee que han sido formulados, fabricados y etiquetados para cumplir con las leyes de países extranjeros, incluyendo Canadá, no cumplen necesariamente con los requisitos establecidos por organismos normativos estadounidenses. Por lo tanto, **ningún Distribuidor Independiente de Shaklee podrá exportar productos fabricados por Shaklee U.S., Inc. para su venta en ningún otro país, ni podrá tampoco importar productos Shaklee desde otro país para su venta en Estados Unidos.**

En particular, esto significa que los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán vender o promocionar directamente productos de Shaklee para su venta fuera de Estados Unidos. Además, ningún Distribuidor Independiente de Shaklee podrá indirectamente vender o promocionar productos de Shaklee mediante otra persona o empresa fuera de Estados Unidos.

En el caso en que un Distribuidor Independiente de Shaklee viole esta cláusula y venda productos fabricados por Shaklee U.S., Inc. fuera de Estados Unidos, dichos productos no cuentan con la garantía de Shaklee. Por consiguiente, cualquier Distribuidor Independiente de Shaklee que venda productos de Shaklee U.S., Inc. fuera de Estados Unidos deberá asumir toda la responsabilidad por dicha venta, y por todo tipo de quejas o reclamos que surgieran de ella.

Patrocinio internacional

Shaklee brinda la oportunidad de participar en el Programa de Patrocinio Internacional (ISP) —para mayor información, comuníquese con la línea de apoyo a la Fuerza de Ventas y solicite un *Formulario de Patrocinio Internacional* o descárguelo a partir de la Biblioteca de referencia Comercial en shaklee.net. Para participar en el programa ISP, usted debe ser un Distribuidor Independiente de Shaklee acreditado, y cumplir con dos tipos de normas: 1) El plan local de compensación, incluyendo la *Declaración de Privilegios y Responsabilidades de los Miembros de la Familia Shaklee (P&R)*, o un documento equivalente, conforme a la versión que se publique y enmiende regularmente para el país donde el Distribuidor Independiente de Shaklee sea patrocinado; y 2) Las normas de Shaklee Corporation concernientes a ISP, según sean publicadas periódicamente.

Devolución de productos y reembolsos

La Garantía Shaklee

Los Distribuidores Independientes de Shaklee deberán cumplir con la garantía Shaklee, reembolsando de inmediato (o cambiando) las ventas de productos en cantidades para uso personal (ventas en unidades), a aquellos consumidores que no estén satisfechos con los productos (la garantía Shaklee no aplica a aquellos productos que se compren para su reventa. Véase más abajo la sección «Devolución de Inventario»). Los productos AirSource y BestWater® están cubiertos por garantías separadas en vez de la Garantía Shaklee.

Los Distribuidores Independientes de Shaklee deberán reembolsar a su cliente la totalidad del precio de compra, antes de obtener de Shaklee un reembolso por el precio que ellos pagaron.

Shaklee tramitará las devoluciones por Garantía siempre que los Líderes de Negocios presenten un Informe de Experiencias con los Productos (PER) por teléfono o por correo. El PV y diferencial de precio aplicables serán revertidos y descontados de las líneas ascendentes registradas. Esto significa que la transacción se transforma en ingresos neutros para todas las partes.

Si el precio de compra de los productos devueltos sobrepasa \$75, los productos deben ser devueltos a Shaklee antes de conceder el crédito correspondiente. Para este tipo de devoluciones deberá obtenerse de Shaklee un número de Autorización para Devolución de Productos, y el cliente será responsable por el pago de los gastos de envío para hacer la devolución.

Devolución de Inventario

Para obtener reembolsos por devolución de inventario (en lugar de reembolsos al consumidor para honrar la Garantía Shaklee), los Distribuidores Independientes de Shaklee deberán renunciar a su entidad distribuidora. Los Líderes de Negocios deberán aceptar la devolución de inventario de productos por parte de los Distribuidores Independientes de Shaklee que estén en su Grupo Personal, siempre que los productos:

- Estén en buen estado, aptos para su venta. Los productos a ser devueltos no pueden tener la fecha de expiración, o el tiempo de vida útil vencido. Deben haber sido comprados menos de dos (2) años antes de la fecha de devolución en caso de tratarse de productos Shaklee, y menos de un (1) año antes de la fecha de devolución si se trata de un producto AirSource.
- Vengan en su empaque original, cerrado, con los sellos y etiquetas intactas si se trata de productos Shaklee, o estén nuevos y no hayan sido usados si se trata de productos AirSource.
- Tengan impresa una fecha de expiración en la etiqueta (si corresponde), y dicha fecha ocurra tres o más meses después de la fecha de devolución.

Los Líderes de Negocios podrán deducir del reembolso las bonificaciones que se hayan pagado al Distribuidor Independiente de Shaklee sobre su inventario devuelto, así como una suma razonable por concepto de manejo, **que no excederá 10% del precio pagado. El Líder de Negocios registrado deberá hacer el reembolso dentro de los 30 días después de que Shaklee acepte la renuncia.**

Los Líderes de Negocios deberán renunciar a su entidad distribuidora para poder devolver su inventario a Shaklee. Shaklee deducirá del monto de reembolso las bonificaciones que se hayan pagado por el inventario devuelto al Líder de Negocios que renuncia, así como un 10% por concepto de cargos de tramitación.

Si un Líder de Negocios registrado no acepta la devolución de inventario después de la renuncia de un Distribuidor perteneciente a su Grupo Personal, el inventario puede ser devuelto a Shaklee, que pagará el reembolso y se lo cobrará a la cuenta del Líder de Negocios.

Devolución de Inventario de AirSource

En caso de que el Líder de Negocios registrado no cuente con suficientes fondos para hacer el reembolso dentro de 30 días, él o ella puede presentar un *Acuerdo de Pago de Shaklee por Devolución de Inventario de AirSource* debidamente firmado dentro de los primeros 15 días a partir de la renuncia. (El formulario está disponible en la Biblioteca de Referencia Comercial en shaklee.net) El acuerdo de pago incluirá el monto del crédito que se le dará al Distribuidor que ha renunciado y el monto que se le cargará a la cuenta del Líder de Negocios de registro. Toda la documentación pertinente al pago de bonificaciones —como cheques cobrados— debe adjuntarse al formulario. Shaklee enviará un cheque de reembolso al Distribuidor que haya renunciado y dicho monto será deducido mensualmente de la cuenta del Líder de Negocios de registro más un 1% mensual sobre el saldo por pagar hasta que el mismo haya sido pagado en su totalidad. Si la bonificación mensual de un Líder de Negocios no es suficiente para cubrir el monto acordado, cualquier cantidad adeudada será añadida a los cargos del próximo mes.

Si Shaklee tiene que aceptar el inventario y hacer un reembolso, porque un Líder de Negocios no acepta la devolución de inventario de parte de un Distribuidor perteneciente a su Grupo Personal o no presenta un *Acuerdo de Pago por Devolución de Inventario*, Shaklee le cobrará el monto total del reembolso al Líder de Negocios aplicando cada mes sucesivo cualquier exceso del monto reembolsado a las bonificaciones ganadas por el Líder de Negocios hasta que el monto del reembolso sea pagado en su totalidad. Además, Shaklee le cobrará un cargo mensual del 1% por servicios y un cargo mensual de 1% por concepto de interés (o el máximo permitido por la ley si es menos de 1%) sobre el monto no pagado hasta que sea pagado por completo.

Los Líderes de Negocios deben renunciar a sus entidades distribuidoras antes de poder devolver sus inventarios a Shaklee. Shaklee deducirá del reembolso las bonificaciones pagadas a la entidad distribuidora acreditada con la venta del inventario devuelto así como un 10% por cargo de tramitación.

Cargos y multas

Cuando el banco informa a Shaklee que un cheque que se destinado para un primer depósito ha sido devuelto por falta de fondos en el primer intento, se impondrá una cuota equivalente al 2% del valor nominal del cheque devuelto (mínimo \$15) en el saldo de cuentas por cobrar (A/R) del Líder de Negocios, y se pondrá a éste en la lista de personas cuyos cheques personales no se reciben (NPC). Dicha multa del 2% aparecerá en el estado Estado de Cuenta de Bonificación del Líder de Negocios.

Shaklee se reserva el derecho de poner en condición NPC, por un período prolongado, o permanentemente, la cuenta de los Miembros de la Familia Shaklee, en caso de que falten constantemente fondos para cubrir los cheques de dichos miembros. Shaklee se reserva también el derecho de verificar los saldos bancarios cuando se recibe un pedido grande.

Cuando el saldo de cuentas por cobrar (A/R) de un Miembro de la Familia Shaklee sobrepasa el valor de la bonificación ganada, el saldo en exceso de cuentas por cobrar será traspasado al mes siguiente, y Shaklee impondrá a la cuenta un cargo del 1% sobre el monto que se debe, o bien el cargo máximo permitido por la ley, lo que sea menos.

Reglas de las ventas directas

La oportunidad, los productos y las marcas registradas de Shaklee han sido diseñadas específicamente para ventas directas. Por esto, los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán vender o promocionar la venta o compra de productos de Shaklee a almacenes minoristas ni sitios de subasta por Internet, ya sea directamente o mediante un tercero. Los Miembros de la Familia Shaklee no podrán hacer publicidad en la televisión o la radio, en tabloneros electrónicos de anuncios (como CompuServe, Internet, etc.), centros comerciales electrónicos, quioscos electrónicos y otros medios semejantes. No obstante, los Distribuidores Independientes de Shaklee que hayan celebrado el acuerdo shaklee.net y hayan pagado la correspondiente cuota podrán promocionar su negocio Shaklee en su rincón virtual de la página shaklee.net, conforme a los términos y condiciones que se indican en el acuerdo sobre shaklee.net.

Centros exclusivos de capacitación de Shaklee

Los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán optar por tener un Centro de Capacitación de Shaklee conforme a las siguientes normas:

- Un Centro de Capacitación de Shaklee deberá parecerse a una oficina, no una tienda, y deberá emplearse exclusivamente para actividades comerciales relacionadas con Shaklee (no podrán exhibirse otros productos). Usted podrá exhibir productos de Shaklee, pero los estantes de presentación de los productos no podrán verse desde la calle.
- En su centro, podrá vender productos de Shaklee a los Miembros de la Familia Shaklee que pertenezcan a su Grupo Personal, y a los candidatos que asistan a las reuniones de ventas de Shaklee, así como a las personas que se hayan inscrito en las clases de capacitación que se realicen en el centro.
- Usted podrá poner un letrero de Shaklee autorizado, comprado con sus propios fondos, en el que podrá verse el nombre comercial Shaklee que usted emplea y el logotipo de Distribuidor Independiente, poniendo dicho letrero en la parte exterior de su Centro de Capacitación (no podrán ponerse otros letreros). No se aceptarán cambios a estas normas o especificaciones sin contar para ello con autorización por escrito por parte de Shaklee:
 - El letrero no medirá más de 24 x 48 pulgadas.
 - Deberá aparecer en él uno o más de los siguientes: logotipo de Distribuidor Independiente de Shaklee, logotipo de Distribuidor Independiente de AirSource, o el logotipo de BestWater®, junto con el símbolo de marca registrada (®) a la derecha de cada uno de los logotipos. (El logotipo empresarial de Shaklee NO puede ponerse en ningún letrero.).
 - Podrá ponerse en el letrero solamente el nombre del Distribuidor Independiente de Shaklee, el nombre comercial de su negocio o razón social (DBA), su dirección, dirección de correo electrónico o teléfono.
 - El letrero autorizado podrá ponerse en una ventana o en una puerta de su centro de capacitación; no podrá ponerse en un dispositivo independiente y portátil.
 - No podrán emplearse luces de neón o de otro tipo con el letrero.

Locales comerciales de uso no exclusivo

Las instalaciones comerciales cuyo uso no sea exclusivamente para actividades comerciales de Shaklee no podrán usarse como centros de capacitación. Para evitar que su local sea clasificado como una tienda minorista vedada, la ubicación de su negocio comercial debe cumplir con lo siguiente:

- No podrá exhibirse ningún tipo de productos de Shaklee (salvo los productos en uso) en las áreas de circulación de peatones que entran al local. No podrán tampoco ponerse letreros, dentro o fuera de las instalaciones, con la razón social, la marca comercial o el logotipo de Shaklee o AirSource.
- Usted podrá vender productos de Shaklee en las instalaciones comerciales solamente a los Miembros de su Grupo Personal, y solo en áreas totalmente aparte de otras actividades comerciales.
- Usted podrá vender productos a los miembros inscritos en clubes de salud y ejercicio, así como a los pacientes de médicos y de demás profesionales del ramo de la salud, siempre que ningún producto de Shaklee se exhiba en el vestíbulo o en otras zonas públicas accesibles a personas que no sean miembros inscritos ni pacientes. Si en el club o el consultorio médico se exhiben productos que no sean de Shaklee, no se permitirá ningún tipo de presentación de productos de Shaklee en dichas instalaciones.

Otros locales

Los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán exhibir y demostrar los productos de Shaklee, y distribuir impresos de venta sobre estos en las ferias del condado y estatales, ferias de negocios y de oportunidades de empleo, y actividades semejantes, siempre que las características del objeto presentado se atengan a los niveles de calidad de Shaklee. Los productos de Shaklee no podrán venderse al público en dicho tipo de locales, aunque sí podrán exhibirse, y podrán entregarse muestras gratuitas.

Ética empresarial

Los Distribuidores Independientes de Shaklee tendrán la responsabilidad de mantener en alto la reputación de los productos de Shaklee y la oportunidad Shaklee, realizando sus actividades comerciales de manera honrada y legal.

Esta norma se expresa en la siguiente regla fundamental, que todos los Miembros de la Familia Shaklee deberán cumplir:

No podrán hacerse declaraciones sobre los productos o planes de compensación, salvo en los casos autorizados en la *Declaración de Privilegios y Responsabilidades de los Miembros de la Familia Shaklee (P&R)*, las publicaciones de Shaklee, documentos sobre los productos, etiquetas, o en el Plan de Compensación de Shaklee y documentos relacionados.

Los Distribuidores Independientes de Shaklee tienen la responsabilidad de familiarizarse y cumplir con las disposiciones del Plan de Compensación actualmente en vigor, tal como se indica en el *P&R*, y con todas las demás normas en vigor que se anuncian en las publicaciones de Shaklee.

Declaraciones y prácticas no autorizadas

- Entre las declaraciones no autorizadas se incluyen declaraciones verbales, impresas en papel o en medios electrónicos, grabaciones de audio o vídeo, empleadas para promocionar la venta de los productos de Shaklee, o la oportunidad Shaklee, cuando dichas declaraciones no estén respaldadas o difieran de las declaraciones que vienen con el producto, en el modo de empleo o en las disposiciones del Plan de Compensación, publicados por Shaklee.
- Los productos Shaklee para la nutrición no son medicamentos, y por lo tanto ningún Miembro de la Familia Shaklee podrá declarar sin autorización que dichos productos son útiles para el tratamiento o curación de ninguna enfermedad o problema de salud.

- Ningún Miembro de la Familia Shaklee podrá hacer declaraciones que perjudiquen o ridiculicen la reputación de Shaklee o sus productos.
- Se prohíben terminantemente los usos no autorizados del plan de compensación, las declaraciones falsas sobre éste, exagerar las afirmaciones sobre ganancias y el sobrecargo inicial de principiantes. Por sobrecargo inicial de principiantes se entiende incitar a los nuevos Distribuidores Independientes de Shaklee o a miembros sin experiencia para que compren un inventario de productos superior a la cantidad que razonablemente podrían vender en un período razonable de tiempo. Si usted hace declaraciones sobre ganancias deberá publicar sus ganancias promedio anuales, por categoría, correspondientes al año natural más reciente, o a cualquier otro período de tiempo según lo publique Shaklee.
- Shaklee prohíbe la práctica de pagar comisiones por «caza de cerebros». Por esto se entiende cualquier compensación monetaria o comisión pagada por un Distribuidor Independiente de Shaklee a otra persona o agencia, cuando un posible Miembro de la Familia Shaklee que ha sido presentado por la persona o agencia al Distribuidor Independiente de Shaklee se incorpora a Shaklee o alcanza un determinado nivel. En el plan de compensación de Shaklee se indica que todas las compensaciones y bonificaciones se basan en la venta de productos de Shaklee, por lo que pagar una compensación por la ayuda que se preste para reclutar a un miembro supone una violación a la presente norma y una falsificación del plan de compensación.
- Shaklee no revisa o da su aprobación a los documentos redactados por los Distribuidores Independientes de Shaklee. Por lo tanto, se prohíbe a los Distribuidores Independientes de Shaklee publicar material impreso o declaraciones en los que se implica una aprobación o endoso por parte de Shaklee.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán distribuir material impreso (artículos de revistas o periódicos, publicaciones periódicas sobre salud, estudios de prestigio sobre nutrición, etc.) relacionado con los suplementos dietéticos para tratar enfermedades o problemas de salud, sólo cuando se cumple con los siguientes requisitos y dichos documentos se reproducen por completo (como en todos los casos, aplican las normas sobre derechos de autor):
 - El contenido no es falso o incita a creer datos erróneos.
 - No se hace una promueve específicamente la marca Shaklee.
 - Se presenta una imagen equilibrada de las pruebas científicas disponibles.
 - No se incluyen otros datos, como su tarjeta de negocios de Shaklee o su nombre.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán vender productos que estén averiados, que hayan sido reparados, o cuya fecha de expiración haya caducado.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee serán considerados responsables por las declaraciones no autorizadas que, durante el curso de sus reuniones, hagan los conferenciantes invitados, incluyendo médicos y demás profesionales del ramo de la salud.

Seguro de responsabilidad civil por los productos

Shaklee Corporation indemnizará y cubrirá los gastos de defensa de los Distribuidores Independientes de Shaklee, en caso de que surjan reclamos por lesiones accidentales o daños físicos, como consecuencia de defectos en los productos Shaklee después de efectuada su venta. Sin embargo, el seguro de responsabilidad civil de los Productos Shaklee no le brindará protección si usted:

- Hace declaraciones o garantías sobre el producto no autorizadas por Shaklee en sus publicaciones, documentos o etiquetas que acompañan a los productos.

- Distribuye material impreso relacionado con la venta de productos, o folletos para promover la venta de estos que no hayan sido publicado por Shaklee Corporation, y que no estén al día, o que presenten declaraciones sobre, o empleos no autorizados de los productos (Shaklee Corporation Inc. no aprueba el material impreso o folletos para promover las ventas que hayan sido redactados o producidos por Distribuidores Independientes de Shaklee).
- Vende productos o distribuye muestras de productos que han sido reempacados o sacados de sus empaques originales.
- Modifica de manera física o química el producto, o cambia su etiqueta.

Actividades comerciales injustas

Empresas de venta directa

- Ningún Distribuidor Independiente de Shaklee podrá de ninguna manera mezclar su negocio Shaklee con el de otra empresa de venta directa. Esto incluye:
 - La promoción de productos de otra empresa de venta directa a los Miembros de la Familia Shaklee.
 - Solicitar a Miembros de la Familia Shaklee que se incorporen a otra empresa de venta directa.
 - La venta simultánea de productos de Shaklee junto con productos que no lo son.
 - Emplear la razón social o reuniones de Shaklee (de cualquier manera) con el fin de promocionar las oportunidades o productos de otra empresa de venta directa.
- Además, una vez que un Distribuidor Independiente de Shaklee alcanza el rango de Coordinador o un rango superior, dicho Líder de Negocios no podrá mantener ningún tipo de participación en otra empresa de venta directa, incluyendo el patrocinio de una persona para que se incorpore a otra empresa de venta directa o la promoción de productos ni la oportunidad de otra empresa de venta directa a ninguna persona.

Empresas no relacionadas con venta directa

Los Distribuidores Independientes de Shaklee están autorizados para vender productos de empresas que no hacen sus ventas de forma directa. Para hacerlo, deberán observarse los siguientes requisitos:

- Los productos y documentos de Shaklee deberán mantenerse aparte de los artículos que no lo sean, para evitar confusiones entre las líneas de productos y documentos de venta de compañías diferentes.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán promocionar los productos de otras compañías utilizando para ello: la razón social, marca comercial o marca de servicio de Shaklee; la buena voluntad de Shaklee; una posición de liderazgo como Líder de Negocios de Shaklee; una reunión de ventas de Shaklee; una convención de Shaklee; ni ninguna otra actividad u objeto que se relacione con Shaklee o AirSource.

Actividades comerciales en Internet

El propósito de las normas de Shaklee concernientes a Internet es fomentar el empleo responsable y profesional de la comunicación electrónica, mantener un ámbito de actividad equitativo y abierto a todos los Distribuidores Independientes de Shaklee, y garantizar el cumplimiento con los requisitos normativos.

Aunque en el presente *P&R* aparecen otras disposiciones relacionadas con el desarrollo de actividades comerciales por Internet, como la que concierne a no hacer declaraciones no autorizadas sobre productos de Shaklee, las siguientes disposiciones se refieren específicamente al Internet:

- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán emplear la razón social, el nombre de los productos, o las marcas comerciales de Shaklee con un fin que no se relacione con su negocio Shaklee, ya sea en su sitio Web personal en shaklee.net o en un sitio virtual suyo independiente.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán emplear las marcas comerciales de Shaklee en ningún sitio de Internet abierto al público, salvo en su sitio Web de shaklee.net, a menos que se trate de un acceso protegido por contraseña, y que los individuos sin invitación que quieran acceder al sitio no puedan determinar dicha contraseña.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán emplear la razón social, los nombres de productos o las marcas comerciales de Shaklee en letreros, avisos publicitarios, anuncios en tableros electrónicos, en sitios de subastas en línea como E-bay, como parte de direcciones de e-mail (a menos que se trate del e-mail asignado a su sitio Web personal, por ejemplo myhealth@shaklee.net) o direcciones de páginas Web (URL), «meta tags», u otros localizadores de sitios Web.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán enviar mensajes no solicitados de correo electrónico (spam) a ninguna persona con la que no hayan entablado de antemano una relación comercial.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán poner en su sitio de shaklee.net enlaces hacia otros sitios Web, conforme a las reglas dispuestas en el Contrato de shaklee.net.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee podrán poner en su sitio Web independiente un enlace hacia su sitio en shaklee.net, siempre que no mencionen en el sitio independiente el nombre de Shaklee, los nombres de los productos o marcas comerciales de Shaklee o AirSource, salvo en el caso en que el acceso a dicho sitio esté protegido por contraseña.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán publicar, listar o referirse al precio de productos Shaklee en sus sitios Web de shaklee.net o en sus sitios Web independientes, con la excepción del Precio Sugerido de Venta al Detalle o del precio MN si están inscritos como Miembros.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán vender o facilitar la venta de sitios o páginas Web que incluyan el nombre de Shaklee, o el nombre de productos o marcas comerciales de Shaklee.
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán emplear ningún término o marca en su dirección de Internet, que podría insinuar a terceros que el sitio Web pertenece a Shaklee Corporation o cualquiera de sus subsidiarias o divisiones; los Distribuidores Independientes de Shaklee tampoco podrán emplear ningún término, nombre o marca en su dirección de Internet, que podría hacer que el público piense que se trata de Shaklee Corporation o cualquiera de sus subsidiarias o divisiones.
- Shaklee se reserva el derecho de suspender temporalmente o eliminar cualquier sitio Web de shaklee.net en el que se violen las disposiciones del P&R o las Guías para Internet.

Para cualquier asunto relacionado con la violación de estas normas, envíenos un e-mail a netviolations@shaklee.com.

Políticas de publicidad

Publicidad para reclutamiento

- No podrá insinuarse en los anuncios que la oportunidad Shaklee comprende un puesto de trabajo pago, ni ofrece un empleo con Shaklee Corporation ni garantiza

un nivel determinado de ingresos, ganancias, o beneficios. La razón social de Shaklee puede ser usada en el cuerpo del anuncio pero las palabras «Distribuidor Independiente de Shaklee» deben aparecer junto a su propio nombre.

- Los anuncios no podrán tergiversar el plan de compensación de Shaklee.
- Si usted elige poner sus datos personales en el anuncio, deberá añadir que usted es un Distribuidor Independiente de Shaklee, e incluir su número de teléfono y ciudad o región de residencia. No podrá ponerse una dirección comercial a menos que se trate de la dirección de un Centro Autorizado de Capacitación de Shaklee.

Publicidad sobre los productos

- Los nombres comerciales, marcas comerciales, marcas de servicio y material con derechos registrados de autor de Shaklee sólo podrán aparecer en los anuncios publicitarios elaborados por Shaklee. Usted podrá, no obstante, emplear la frase «Distribuidor Independiente de Shaklee», el logotipo de Distribuidor Independiente de Shaklee, el logotipo de Distribuidor Independiente de AirSource o el logotipo de BestWater en los anuncios que usted prepare.
- Si usted emplea un anuncio publicitario sobre un producto que haya sido autorizado y provisto por Shaklee, deberá hacerlo sin modificarlo.
- Shaklee no impone restricciones sobre los anuncios «ciegos», siempre que estos no usen las marcas comerciales, las marcas de servicio, los nombres de productos o materiales con derechos de propiedad intelectual de Shaklee.
- Usted no podrá declarar que los anuncios que usted publica (incluyendo los anuncios autorizados por Shaklee) han sido publicados por Shaklee Corporation o cualquiera de sus subsidiarias o divisiones.
- Si usted elabora sus propios anuncios publicitarios, será su responsabilidad garantizar que dicho anuncio no quebranta las leyes o insinúa datos falsos.

Publicidad en catálogos

Los Distribuidores Independientes de Shaklee no podrán hacer publicidad en un catálogo que incluya productos de otras empresas de venta directa, o bien si el catálogo ha sido elaborado por un solo distribuidor minorista de bajos precios. Podrá hacerse publicidad en un catálogo en el que aparezcan anuncios sobre otros productos que provengan de empresas que no hacen ventas directas, siempre que el Distribuidor Independiente de Shaklee determine que cualquier cliente que responda al anuncio no sea un Miembro de la Familia Shaklee perteneciente a otro grupo.

Guías de diseño

Para identificar a Shaklee se emplean dos símbolos o logotipos muy parecidos:

- El logotipo empresarial de Shaklee, que sólo utiliza la empresa, y
- El logotipo de Distribuidor Independiente de Shaklee, autorizado para ser usado por los Distribuidores Independientes Shaklee.

Ambos logotipos son marcas registradas de Shaklee Corporation. El empleo indebido de éstas o cualquier otra marca comercial de Shaklee supone una violación de este P&R.

Empleo de material propiedad intelectual de Shaklee

Usted podrá hacer copias del material propiedad intelectual de Shaklee sólo en el caso de contar con el debido permiso, concedido específicamente para dicho material, o bien, si el material viene junto con una notificación de Shaklee por escrito en la que concretamente se le otorga autorización para hacer copias. El material propiedad intelectual deberá reproducirse en su totalidad y sin ningún tipo de modificaciones.

Las copias de material de propiedad intelectual que usted haga con la debida autorización, deberán incluir también el aviso concerniente a dichos derechos que aparece en el documento original (por ejemplo: «©2003 Shaklee Corporation»).

Pautas para el uso de marcas registradas

El nombre comercial registrado «Shaklee», los logotipos de Distribuidor Independiente de Shaklee, la mayoría de las otras marcas comerciales y de servicio de Shaklee han sido registrados con el gobierno federal. Los Distribuidores Independientes de Shaklee están autorizados para emplearlos siempre que cumplan con las normas y guías estipuladas en esta sección.

- Las marcas comerciales de Shaklee son adjetivos propios y deberán seguirse por términos genéricos. Las marcas comerciales deberán escribirse ya sea por completo en mayúscula, con mayúsculas en las primeras letras y entre comillas, o bien con mayúsculas en las primeras letras. Por ejemplo, sería correcto mencionar la marca comercial en cualquiera de las siguientes tres maneras, junto con el término genérico: VITA-LEA, Vita-Lea o «Vita-Lea». Suplemento multivitamínico y multimineral.
- Las marcas comerciales de Shaklee deberán marcarse con un símbolo apropiado para indicar su estado, es decir, la marca comercial debe ir seguida del símbolo TM o [®], como aparece en la Guía de Productos Shaklee.
- Las marcas comerciales de Shaklee no deben pluralizarse. Por ejemplo: no sería correcto decir «tome dos tabletas VITA-LEAS», lo correcto es «tome dos tabletas de VITA-LEA». Las marcas comerciales de Shaklee no deben (en inglés) emplearse con posesivos, es decir «Instant Protein's good taste», debe decirse «the good taste of Instant Protein Drink Mix».
- Para evitar confusiones con la dirección de Internet de Shaklee, www.Shaklee.com, el nombre «Shaklee» o cualquier otra variante de «Shaklee», como «Shak», «Shakl», «Shakle» o «Shaq», no podrá formar parte de su dirección de correo electrónico.
- Shaklee se reserva el derecho, en todo momento, de anular el permiso concedido para el uso o presentación del nombre comercial, marcas comerciales, marcas de servicio o el logotipo de Distribuidor Independiente de Shaklee, en caso de que:
 - No se cumplan las guías de Shaklee concernientes a su estilo y presentación; o
 - Shaklee determina que dicho uso perjudica la reputación o intereses de los Distribuidores Independientes de Shaklee, Shaklee Corporation o cualquiera de sus divisiones o subsidiarias; o
 - La persona que las usa ha cesado de ser Distribuidor Independientes de Shaklee.

Normas Para el Uso de Logotipos

El logotipo de Distribuidor Independiente de Shaklee y el logotipo de Distribuidor Independiente de AirSource son imágenes registradas de la compañía, nuestros productos y nuestra filosofía. Cuando use estos logotipos en material impreso, usted deberá seguir estrictamente las Normas para Uso de Logotipos, que se han dispuesto para mantener la características de los logotipos y garantizar que sean empleados correctamente. Las Normas para Uso de Logotipos están disponibles en línea en shaklee.net.

Capítulo 4

Políticas de Membresía Shaklee

Criterios de Elegibilidad para Ser Miembro

Para ser elegible para convertirse en Miembro de la Familia Shaklee en Estados Unidos o sus territorios, los individuos deben satisfacer los requisitos siguientes:

- Tener por lo menos 18 años de edad.
- Residir en Estados Unidos o en uno de sus territorios.
- Suministrar a Shaklee un Número de Seguro Social (SSN) válido, Número de Identificación del Contribuyente Individual (ITIN), Número de la licencia de conducir o Número de Identificación Estatal. Para que el nuevo Miembro pueda convertirse en Distribuidor es necesario proveer un SSN o ITIN.
- Llene una Solicitud de Membresía de Shaklee. Shaklee acepta Solicitudes de Membresía en Internet, así como por teléfono, fax o correo. Las Solicitudes recibidas por teléfono son temporales. Para finalizar el proceso, antes del lapso de treinta días se debe enviar por correo o por fax una solicitud llena y firmada, de lo contrario la Membresía será cancelada.
- Un Miembro que use el número de la licencia de conducir o de la tarjeta de identificación estatal debe proveer un SSN o ITIN para poder convertirse en Distribuidor. El SSN o ITIN puede ser comunicado por teléfono, fax o por correo. Si se hace por teléfono, Shaklee debe recibir una confirmación por escrito antes de treinta días.

Shaklee aceptará también solicitudes de entidades comerciales cuando presenten una *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada* por correo o fax (no sea aceptan solicitudes por teléfono).

- Las entidades comerciales deben proveer un Número de Identificación Patronal Federal (FEIN), así como los nombres, direcciones, Números de Seguro Social y las firmas de todos los socios, garantes u oficiales de la entidad. La solicitud debe estar acompañada de una copia de la notificación del FEIN enviada por el IRS.
- Además, el negocio acuerda indemnizar y dejar a salvo a Shaklee de cualesquier demandas presentadas contra Shaklee por productos o servicios de cualquier compañía que no sean aquellos de Shaklee U.S., Inc.

Después de que el (los) solicitante(s) firma(n) la *Solicitud de Membresía de Shaklee* o la *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada* el patrocinador debe completarla y enviarla a Shaklee dentro de 30 días.

Shaklee se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud si Shaklee determina que la aceptación de dicha solicitud no obrará en el mejor interés de Shaklee o los Miembros de la Familia Shaklee.

Los Miembros de la Familia Shaklee que usen un ITIN estarán sujetos a las siguientes disposiciones:

- La notificación del IRS sobre su ITIN debe acompañar su solicitud.
- Inmediatamente después de la primera vez que un cheque de un Miembro de la Familia Shaklee con un ITIN sea devuelto por insuficiencia de fondos, no se aceptarán más cheques personales (NPC) de él o ella.
- Cualquier pedido de \$3,000 o más debe ser pagado antes de que se realice el envío.

- Si una entidad distribuidora mancomunada está formada por un Distribuidor Independiente de Shaklee con un ITIN y un Distribuidor Independiente de Shaklee con un SSN válido, entonces el Distribuidor Independiente de Shaklee que tenga el SSN válido será considerado el miembro principal con el número principal. Lo mismo es válido para un equipo compuesto por esposos; si uno de ellos tiene un ITIN y el otro un SSN válido, el SSN será el número principal.

Estado de Entidad Distribuidora Independiente de Shaklee

Cada Distribuidor Independiente de Shaklee trabaja por cuenta propia. Como un comerciante independiente, un Distribuidor Independiente de Shaklee tiene la libertad de manejar su negocio con los principios éticos que considere mejor, siempre y cuando estén sujetos a las condiciones y responsabilidades establecidas en las publicaciones de la Compañía.

Los Distribuidores Independientes de Shaklee no son empleados de Shaklee ni pueden dar a entender que ellos representan o que son empleados o agentes de Shaklee Corporation ni de ninguna de sus divisiones o subsidiarias, o que el local de su negocio es propiedad o que es operado por o para Shaklee Corporation ni ninguna de sus divisiones o subsidiarias.

Shaklee no aprobará ninguna proposición de cambio en el estado de una entidad distribuidora si esta trata o forma parte de cualquier intento para evadir cualquiera de las disposiciones del *P&R*.

Una sola posición de patrocinio

- Ningún Miembro de la Familia Shaklee puede ser patrocinado a más de una posición de patrocinio en un momento dado. Todos los Miembros de la Familia Shaklee deben cumplir con las reglas del *P&R* que rigen las reorganizaciones, los períodos de espera de renuncias y supervivencia para poder cambiar su patrocinio.
- Si un Miembro de la Familia Shaklee tiene registros de patrocinio duplicados en los archivos de Shaklee, entonces se cancelarán los registros más recientes y al Miembro de la Familia Shaklee se le asignará el puesto de patrocinio correspondiente al registro válido más reciente, sin tener en cuenta si existe una diferencia de rangos.
- Aquellos que fueron patrocinados bajo un Distribuidor Independiente de Shaklee que tenga un registro duplicado inválido tienen dos opciones:
 - 1) Mudarse a la línea de patrocinio debajo del registro más antiguo que sea válido.
 - 2) Permanecer en su línea de patrocinio actual.
- Bajo ninguna circunstancia se permitirá que un Miembro de la Familia Shaklee opere simultáneamente, ya sea de manera directa o indirecta, o a través algún arreglo o ardid, dos Entidades Distribuidoras/Membresías diferentes en posiciones de patrocinio diferentes.

Cambios en el estado de una entidad distribuidora

- **Matrimonio:** De conformidad con la regla de Shaklee que dice que una pareja de esposos no puede tener posiciones de patrocinio separadas, ellos deben escoger cuál de ellos se transferirá a la entidad distribuidora del otro, dejando atrás su grupo de patrocinio. Si por algún motivo surgiera una disputa sobre la selección de las líneas de patrocinio, Shaklee se reserva el derecho de decidir cada caso independientemente.

- **Divorcio:** Cuando se divorcia un Distribuidor Independiente de Shaklee que tenga un título de Líder de Negocios o un Grupo de Patrocinio, es necesario que presente una copia de la primera página del Decreto de Divorcio y una copia de cualesquier páginas que indiquen la división del negocio, junto con el *Formulario Shaklee de Disolución de Matrimonio* firmado por los dos ex cónyuges, indicando cuál Distribuidor Independiente de Shaklee retendrá el título.

Acatamiento a las políticas de Shaklee

Los Miembros de la Familia Shaklee deben acatarse a las presentes disposiciones del *P&R* y otras políticas en vigor anunciadas en publicaciones de Shaklee para poder mantener los buenos antecedentes de sus entidades distribuidoras. El incumplimiento de las disposiciones de cualquiera de las publicaciones mencionadas anteriormente por parte de cualquier Miembro de la Familia Shaklee será considerada una violación de su contrato con Shaklee y podría resultar en la suspensión o retiro de uno o más de los siguientes: rangos, privilegios, beneficios o bonificaciones (incluso las Bonificaciones de Liderazgo), convenciones, e incentivos especiales adecuados para remediar la violación. La falta de cumplimiento con estas disposiciones y políticas también puede resultar en la cancelación inmediata de la entidad distribuidora por violación de contrato.

Estos remedios son adicionales a cualquier otro remedio legal a la disposición de Shaklee, incluyendo desagravios por mandato judicial preliminar y permanente, para prevenir una violación de las disposiciones delineadas en estas publicaciones.

La Junta Shaklee de Revisión de Situaciones (SRB), establecida para revisar y resolver asuntos relacionados a la violación de contratos, determinará el remedio apropiado para cualquier violación basándose en los hechos de cada situación en particular. Los Distribuidores Independientes de Shaklee pueden solicitar la reconsideración de cualquier decisión de la SRB que ellos creen que es errónea enviando una carta a la Administración de Asuntos de la Fuerza de Ventas, indicando las razones por las que creen que la decisión es incorrecta. Los Distribuidores Independientes de Shaklee pueden apelar cualquier decisión de la SRB enviando una carta al Presidente y CEO de Shaklee Corporation indicando las razones por las que creen que dicha decisión es incorrecta. Shaklee continuará empleando la historia del *P&R* y las interpretaciones hechas en el pasado como guía para hacer cumplir las disposiciones de este *P&R*.

Revisión de las Políticas de Shaklee

Shaklee se reserva el derecho de modificar, notificándolo con un mínimo de 30 días, todo o parte de su plan de compensación, incluyendo, pero sin limitarse a este *P&R*. Todas las disposiciones del plan de compensación, incluyendo el *P&R*, serán regidas por las leyes del Estado de California. Si surgieran disputas relacionadas con las políticas de Shaklee y ésta última determina que es necesario presentar una decisión concerniente a la política en disputa, toda decisión que Shaklee tome será final y obligatoria para todas las partes.

Para proteger el estado de ánimo y el espíritu de cooperación de la Fuerza de Ventas y evitar que sea afectado por controversias antiguas y continuas, Shaklee normalmente se negará a actuar sobre quejas de la Fuerza de Ventas respecto a supuestos incumplimientos del *P&R* por parte de distribuidores si han transcurrido más de dos años entre la fecha en que ocurrió la violación y la fecha en que se presentó la queja. Toda queja debe presentarse a Shaklee por escrito por una persona o personas que tengan conocimiento directo de los hechos.

Capítulo 5

Reorganizaciones

Reorganizaciones de Patrocinio

Shaklee no recomienda que los Miembros de la Familia Shaklee, sin importar su rango, cambien de una línea de patrocinio a otra (salvo en el caso en que se cambia de patrocinio después de haber renunciado y cumplido con el período de espera).

Si el cambio es necesario después de haber intentado sin éxito todas las demás posibilidades, se observarán las siguientes reglas. Shaklee no aprobará bajo ningún tipo de circunstancias las solicitudes de reorganización que no contengan todas las firmas requeridas. Todas las solicitudes de reorganización deberán incluir una cuota de \$50.00 para cubrir los gastos administrativos.

Reorganización interna (Cambios dentro del Grupo Personal de un Líder de Negocios)

Individual: Abarca el cambio de **un solo** Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee.

- El Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee deberá solicitar a Shaklee permiso para reorganizarse, enviando para ello la *Solicitud de Reorganización*, debidamente firmada por él mismo, por su Líder de Negocios registrado actualmente, y el patrocinador actual.

Múltiple: Abarca el cambio de **más de un** Miembro de la Familia Shaklee, o de un Distribuidor Independiente de Shaklee y su Grupo Personal dentro del Grupo Personal del Líder de Negocios.

- El Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee deberá solicitar permiso a Shaklee para realizar la reorganización, enviando para ello la *Solicitud de Reorganización*, debidamente firmada por él mismo, por su Líder de Negocios registrado, y cualesquier Distribuidores Independientes de Shaklee intervinientes entre el Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee y el Líder de Negocios registrado.

Reorganización Externa (Cambios fuera del Grupo Personal de un Líder de Negocios)

Individual: Abarca el cambio de un Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee, **sólo** desde el Grupo Personal de un Líder de Negocios al de otro.

- El Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee deberá solicitar permiso a Shaklee para realizar la reorganización, enviando para ello la *Solicitud de Reorganización*, debidamente firmada por él mismo. Dicha solicitud debe ser también firmada por el Líder de Negocios registrado actualmente del Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee, el patrocinador actual, los siguientes tres (3) Líderes de Negocios en línea ascendente, y el nuevo Líder de Negocios registrado.

Múltiple: Abarca el cambio de más de un Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee, o de un Distribuidor Independiente de Shaklee y su Grupo Personal, pasando del Grupo Personal de un Líder de Negocios al de otro.

- El Distribuidor Independiente o Miembro de Shaklee deberá solicitar permiso a Shaklee para realizar la reorganización en nombre suyo y de su Grupo Personal, enviando para ello la *Solicitud de Reorganización* debidamente firmada por él mismo.

Dicha solicitud debe ser también firmada por el Líder de Negocios registrado actualmente, los siguientes tres (3) Líderes de Negocios en línea ascendente, y cualesquier Distribuidores Independientes de Shaklee intervinientes entre el Distribuidor Independiente de Shaklee, el Líder de Negocios registrado actualmente y el nuevo Líder de Negocios registrado.

Reorganización de patrocinio

Un Líder de Negocios puede mover a un Miembro de la Familia Shaklee —que él o ella haya patrocinado personalmente— debajo de otro Distribuidor Independiente de Shaklee dentro de su Grupo de Patrocinio siempre y cuando:

- El Líder de Negocios llena la *Solicitud de Reorganización del Patrocinador*. Esta solicitud es gratuita.
- El Líder de Negocios presenta a Shaklee la *Solicitud de Reorganización del Patrocinador* antes del lapso tres meses a partir de la fecha de patrocinio del Miembro de la Familia Shaklee.
- Shaklee haya recibido la *Solicitud de Membresía* original si el Miembro de la Familia Shaklee hizo su solicitud por teléfono.

Esta opción de reorganización está disponible sólo a los Líderes de Negocios. El período de tres meses será determinado por la fecha registrada en Shaklee.

Reorganización de Directores con movimiento en la línea de patrocinio

Las solicitudes de reorganización de Directores y otros rangos superiores, con o sin un Grupo de Patrocinio, serán autorizadas en las siguientes circunstancias:

- Aprobación por los cuatro Líderes de Negocios en línea ascendente, y
- Aprobación por la Junta de Revisión de Situaciones.

Si la reorganización incluye el Grupo de Patrocinio del Líder de Ventas, Shaklee enviará una notificación de cortesía informando a los Líderes de Negocios en línea descendente del Director acerca de la reorganización.

Si la reorganización propuesta resultara en un ascenso del Título Pagado, Shaklee podría retener el nuevo Título Pagado por un período de hasta un año. Esto incluye la elegibilidad para ganar bonificaciones correspondientes al nuevo rango.

Reorganización y violaciones relacionadas con la compra o venta

Cuando se solicita intencionalmente o se anima a un Miembro de la Familia Shaklee para que cambie de un Grupo Personal a otro, se quebranta el espíritu de cooperación y se perjudica el crecimiento de Grupos Personales estables. Por los Distribuidores Independientes de Shaklee no pueden violar las disposiciones del *P&R* concernientes al proceso de reorganización o compra y venta, participando en actividades como el uso de entidades distribuidoras «de papel», solicitando a los Miembros de la Familia Shaklee que se cambien a otro grupo, reteniendo Solicitudes de Membresía o de Distribuidor, o valiéndose de otros fraudes para eludir las líneas de patrocinio.

Compra o venta de una Entidad Distribuidora

Las Entidades Distribuidoras de Shaklee pueden comprarse y venderse. Al concluir cualquier venta, el Distribuidor Independiente de Shaklee que compra un negocio se hará cargo de la posición de patrocinio y asumirá la responsabilidad por el negocio y

el grupo que se compra. Por su parte, el vendedor deberá renunciar a su posición de patrocinio, sus responsabilidades y su grupo.

Todas las transacciones de compra y venta están sujetas a aprobación por parte de Shaklee. Shaklee exigirá también que se incluya una copia de los documentos de compra y venta con el *Formulario de Reemplazo de Distribuidor*, y con una cuota de \$50 para cubrir los costos administrativos.

Requisitos

- El comprador deberá ser un Asociado, o tener un rango superior, para poder adquirir una entidad distribuidora de Shaklee cuyo rango es inferior al rango de Coordinador; y ser un Director o tener un rango superior para poder adquirir una entidad distribuidora correspondiente al rango de Coordinador o un rango superior. El comprador deberá haber mantenido su rango actual durante un mínimo de seis meses antes de poder adquirir otro negocio.
- El vendedor, en caso de tratarse de un Líder de Negocios, deberá haber mantenido el rango de Líder de Negocios por un mínimo de un (1) año antes de efectuarse la venta. El vendedor deberá dar a su Líder de Negocios Mayor la primera oportunidad para adquirir la entidad distribuidora, debiendo presentar a Shaklee pruebas por escrito para acreditar que realizó dicha oferta. Si el Líder de Negocios Mayor rechaza la oferta, el vendedor podrá entonces ofrecer la entidad distribuidora a cualquier otro Distribuidor Independiente de Shaklee de rango adecuado, bajo términos de venta semejantes.
- Shaklee se reserva el derecho de negar la aprobación de venta a un Líder de Negocios que haya previamente autorizado la reorganización de cualquier Miembro de la Familia Shaklee para entrar en el grupo de patrocinio de la entidad distribuidora que dicho Líder pretende adquirir. Cualquier otro tipo de reorganización, como cancelaciones y renunciaciones, que se envíen poco antes del momento de la venta, podrían examinarse como parte de la venta propuesta.
- Si el comprador desea llevarse consigo su Grupo Personal, debe indicarlo en el *Formulario de Reemplazo de Distribuidor*, y siendo esto sujeto a aprobación por parte de Shaklee, el Líder de Negocios registrado del comprador; los siguientes tres (3) Líderes de Negocios en línea ascendente, y el Líder de Negocios registrado del vendedor; además de la(s) firma(s) de cualquier entidad(es) distribuidora(s) de Shaklee interviniente(s) entre el comprador y el Líder de Negocios registrado actualmente. Si el comprador no se lleva su Grupo Personal deberá firmar un acuerdo confirmando que no solicitará a los antiguos miembros de su grupo Personal para que se muden con él.
- El vendedor tiene la oportunidad de mantener en vigor (sin grupo) su condición de Miembro de la Familia Shaklee bajo el comprador, y no puede volver a ser nombrado al rango de Director sin contar para ello con la autorización previa por parte de Shaklee. El vendedor tiene también la opción de renunciar. Cualquier ex Líder de Negocios que haya vendido su negocio y presentado su renuncia debe recibir aprobación de Shaklee antes de poder patrocinar de nuevo.
- Después de recibir la debida aprobación de compra, el comprador asumirá el rango del vendedor. Shaklee requiere por lo general un período razonable de espera (generalmente de un año) antes de conceder el rango de Coordinador Ejecutivo, Coordinador Clave o Coordinador Maestro, y la elegibilidad para recibir bonificaciones a niveles de Títulos Pagados.
- Ningún comprador podrá empezar a operar el negocio del vendedor, ni asumir derechos de patrocinio, hasta tanto no haya recibido una copia aprobada y tramitada del *Formulario de Reemplazo de Distribuidor*.

Capítulo 6

Cancelaciones

La relación que un Miembro de la Familia Shaklee adquiere con Shaklee podrá terminarse mediante tres tipos de procedimientos:

- Renuncia;
- Relación no se renueva;
- Cancelación por violación del contrato

Los Distribuidores Independientes de Shaklee que cancelen su relación perderán todos los derechos concernientes a sus grupos de patrocinio, y los miembros de dichos grupos ascenderán un nivel en sus respectivas líneas de patrocinio. Después de la cancelación, concluirán todos los derechos, privilegios y beneficios relacionados con el estado que el miembro haya adquirido, incluyendo derechos de patrocinio en Shaklee, bonificaciones y autorización para vender productos de Shaklee y para emplear las marcas registradas de Shaklee. Estos derechos no podrán transferirse.

Renuncias

Para renunciar, los Miembros de la Familia Shaklee deberán primero enviar a Shaklee una notificación por escrito que contenga las firmas de aquellos que renuncian y, en el caso de una entidad distribuidora, los nombres de los miembros de la entidad distribuidora que desean permanecer activos.

Shaklee enviará a los Miembros de la Familia Shaklee que renuncian una carta acusando recibo de la notificación, indicando la fecha de cancelación (se enviará también una copia al Líder de Negocios registrado de dicho miembro). Para los casos de renuncia de un Líder de Negocios, Shaklee hará todo lo posible para notificar de antemano al Líder de Negocios en línea ascendente.

Shaklee no permitirá una renuncia parcial de una entidad distribuidora si un miembro de ésta ha violado las disposiciones del *P&R*.

Para efectos de renuncias y reactivaciones, un equipo de esposos se considerará como una Entidad Distribuidora única o una sola Membresía, sin tener en cuenta el hecho de que sólo uno de los cónyuges pueda haberse convertido o continuar siendo un Miembro de la Familia Shaklee.

Volver a patrocinar después de renunciar

- Los Miembros, Distribuidores y Asociados que renuncien no podrán patrocinar de nuevo bajo un nuevo patrocinador durante un período de seis meses después de la fecha de su cancelación.
- Los ex Líderes de Negocios cuyo descenso de rango haya ocurrido más de un año antes del momento de su renuncia no podrán patrocinar de nuevo bajo un nuevo patrocinador durante los seis meses después de la entrada en vigor de la fecha de su cancelación.
- Los ex Líderes de Negocios cuyo descenso de rango haya ocurrido menos de un año antes del momento de su renuncia no tendrán derecho a patrocinar de nuevo bajo un nuevo patrocinador durante un período de un año después de la entrada en vigor de la fecha de su cancelación, pero sin sobrepasar nunca un período de 18 meses contados a partir de la fecha de su descenso de rango.

- Los Miembros y Distribuidores Independientes que hayan renunciado y deseen reactivar su estado bajo el mismo patrocinador y Líder de Negocios podrán hacerlo sin período de espera, enviando simplemente una nueva *Solicitud de Membresía de Shaklee* o una *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada*.

Shaklee se reserva el derecho a negar en el futuro la Membresía en Shaklee a cualquier ex Miembro de la Familia Shaklee que continúe participando en actividades de Shaklee (incluyendo la ayuda que le pueda brindar a otro Miembro de la Familia Shaklee con su negocio de Shaklee), o que se declare Miembro de la Familia Shaklee, a pesar de no estar registrado en Shaklee como un Miembro de la Familia Shaklee autorizado.

Los Líderes de Negocios hayan hecho arreglos o aprobado transferencias de Miembros, Distribuidores o Asociados de su grupo personal hacia el de otro antes de renunciar o cambiar su posición de patrocinio, no podrá volver a patrocinarse en el mismo Grupo Personal del Líder de Negocios hacia el cual los previos miembros del grupo fueron transferidos.

Cancelación por falta de renovación

La renovación es evento anual y debe hacerse para la fecha especificada cada año por Shaklee para asegurar la continuación de los beneficios de la Membresía. Si la renovación no se realiza para la fecha establecida, la Membresía/Entidad Distribuidora será cancelada.

Los Miembros de la Familia Shaklee que tengan un rango inferior al de Director y que no renueven anualmente su Membresía/Entidad Distribuidora serán tratados como si hubieran renunciado y estarán sujetos a los mismos períodos de espera que aplican para los casos de renuncia.

Cancelación por violación de contrato

Una cancelación por incumplimiento con las disposiciones contractuales podrá ocurrir como consecuencia de la participación en actividades perjudiciales para Shaklee, incluyendo cualesquiera de las siguientes:

- Violación de los términos de la *Solicitud de Membresía Shaklee* o la *Solicitud de Distribuidor de Shaklee para Corporaciones, Sociedades y Compañías de Responsabilidad Limitada*.
- Violación de las disposiciones del *P&R*.
- Incumplimiento de las responsabilidades de liderazgo comercial, tal como se describen en este *P&R* y otras publicaciones de Shaklee.
- Participación en actividades que perjudiquen la reputación de Shaklee o de los Miembros de la Familia Shaklee, incluyendo entre otras condenas por delitos.
- Violación de las disposiciones de las publicaciones oficiales de Shaklee Canada, en caso de hacer negocios en dicho país.

Los Miembros o Entidades Distribuidoras canceladas por violación de contrato no podrán volver a patrocinarse sin que Shaklee haya efectuado una revisión especial de sus casos y emitido la correspondiente aprobación.

Capítulo 7

Entidades Distribuidoras Mancomunadas

Tipos de Entidades Distribuidoras Mancomunadas — Razones sociales (DBA), sociedades, corporaciones, compañías de responsabilidad limitada (LLC)

- Las sociedades, corporaciones o compañías de responsabilidad limitada que operen Entidades Distribuidoras de Shaklee deben consistir exclusivamente de Socios o Garantes Activos residentes en Estados Unidos.
- Cada Socio/Garante Activo en una entidad distribuidora será considerado personalmente responsable de las acciones de la entidad distribuidora. Shaklee trata a todas las entidades distribuidoras, incluso las mancomunadas, como si fueran una sola entidad, sin tomar en consideración el número de individuos que forman dicha entidad distribuidora.
- Las acciones de cualquier miembro de una entidad distribuidora mancomunada comprometen a todos los demás miembros, así como a la propia entidad distribuidora. Shaklee considera a la entidad distribuidora responsable de cualquier violación de las reglas que gobiernen a las entidades distribuidoras de Shaklee.

Tipos

Razones sociales (DBA), sociedades, corporaciones o Compañías de Responsabilidad Limitada, pueden patrocinar a Distribuidores de Shaklee usando el formulario de solicitud apropiado (disponible a través de Shaklee). Además, los Distribuidores Independientes de Shaklee que residan en Estados Unidos pueden formar sociedades generales, corporaciones Distribuidoras o Compañías de Responsabilidad Limitada. Asimismo, pueden adoptar un nombre comercial o razón social (DBA) para sus negocios. Todos los miembros de una entidad distribuidora mancomunada de Shaklee U.S., Inc. deben residir en los Estados Unidos.

- Shaklee recomienda que las corporaciones sean formadas después de que los distribuidores hayan consultado con un abogado y un asesor de impuestos de su estado. Las solicitudes de aceptación como corporación distribuidora deben ser presentadas en el formulario correspondiente (disponible en el centro para los miembros de shaklee.net).
- Los Distribuidores Independientes de Shaklee calificados deben garantizar el desempeño de las corporaciones distribuidoras o Compañías de Responsabilidad Limitada después de formar una entidad distribuidora mancomunada.
- Solamente los cónyuges, Socios o Garantes Activos de una corporación o Compañía de Responsabilidad Limitada pueden ser patrocinados en la posición de patrocinio ocupada por una entidad distribuidora mancomunada. Los propietarios, oficiales y directores de una entidad comercial existente que patrocine en capacidad de Distribuidor de Shaklee, deben garantizar el desempeño de la entidad distribuidora.

Disposiciones

- Los miembros son responsables de asegurarse de que el contrato de la sociedad, los artículos de incorporación o la documentación de la Compañía de Responsabilidad Limitada cumplan con las leyes estatales.

- Shaklee usará solamente las declaraciones de este *P&R*, y no revisará, aprobará, ni formará parte de contratos entre distribuidores.
- Los solicitantes deben contar con un Número de Identificación Patronal Federal (FEIN) del Servicio de Rentas Internas (IRS) y proveer a Shaklee una copia de la notificación del IRS.
- Se impondrá una cuota de \$50 pagadera a Shaklee para cubrir gastos administrativos.
- Los miembros propuestos de una entidad distribuidora mancomunada que pertenezcan a diferentes líneas de patrocinio, deben primero solicitar una reorganización antes presentar una solicitud para crear una entidad distribuidora mancomunada.
- Shaklee se reserva el derecho de rechazar cualquier nombre propuesto para una entidad distribuidora mancomunada si Shaklee considera el nombre inaceptable.

Miembros adicionales

Shaklee reconocerá a los miembros adicionales residentes en Estados Unidos (Socios o Garantes Activos) que se unan a la sociedad o corporación distribuidora sólo bajo las siguientes circunstancias limitadas:

- Cuando el nuevo miembro de la entidad distribuidora es una persona adulta (18 años o mayor) y es hijo, hija o cónyuge de un Socio o Garante Activo.
- Cuando el nuevo miembro de la entidad distribuidora haya tenido el rango de Distribuidor o uno más alto en la misma línea de patrocinio, inmediatamente por encima o por debajo de la entidad distribuidora por un mínimo de seis meses.

Shaklee considera a los miembros de una entidad distribuidora mancomunada, y también a la propia entidad distribuidora, igualmente responsables de las acciones de los demás miembros de la entidad distribuidora mancomunada, sin tener en cuenta cualquier arreglo independiente que hayan hecho los miembros.

Revisión especial

Se requiere de una revisión y aprobación especiales por parte de Shaklee en los casos siguientes:

- Cuando dos o más Líderes de Negocios deseen combinar sus negocios con objeto de formar una sociedad, Compañía de Responsabilidad Limitada o entidad distribuidora corporativa.
- Cuando cualquier miembro nuevo se incorpore a una Entidad Coordinadora Ejecutiva, Clave, o Maestra.

Shaklee se reserva el derecho de rechazar o rescindir la aprobación de cualquier transacción relacionada con las entidades distribuidoras mancomunadas, que esté destinada a eludir o que provoque la evasión de las Líneas de Patrocinio de Shaklee o de cualquiera de las disposiciones del *P&R*.

Disolución

Las solicitudes de disolución de entidades distribuidoras mancomunadas deben:

- Ser presentadas a Shaklee por escrito en el formulario *Disolución de Entidad Distribuidora Mancomunada* e incluir las firmas de todos los miembros que se retiran de Shaklee y las de los miembros restantes de la entidad distribuidora que estén registrados en Shaklee; y
- Estar acompañadas de una cuota de \$50 para cubrir los costos administrativos.

Si más de un ex miembro va a permanecer activo en Shaklee, la solicitud debe indicar:

- Cuáles Miembros de la Familia Shaklee Primer Nivel serán retenidos por cada ex miembro.
- Cuál de los ex miembros conservará el rango de Líder de Negocios que tenía la entidad distribuidora. Sólo uno de los ex miembros puede retener el rango y todos los beneficios correspondientes a esa posición. Los Miembros de la Familia Shaklee de primer nivel serán transferidos con sus Grupos de Patrocinio intactos.

Las solicitudes para eliminar a uno o más miembros de una entidad distribuidora mancomunada deben:

- Ser presentadas por escrito a Shaklee en el formulario *Eliminación de Miembros de una Entidad Distribuidora Mancomunada* e incluir las firmas de todos los miembros a ser eliminados; e
- Ir acompañadas por una cuota de \$50 para cubrir los costos administrativos.

Si el miembro eliminado de la entidad distribuidora mancomunada es el que solicitó originalmente el número FEIN, entonces la entidad distribuidora mancomunada deberá ser disuelta y formada nuevamente con un número FEIN nuevo.

Líneas de patrocinio paralelas

Cuando una entidad distribuidora mancomunada se disuelve, todos los ex cónyuges, Socios o Garantes Activos («miembros») que queden serán separados en líneas de patrocinio paralelas directamente por debajo del patrocinador del ex equipo de esposos o entidad distribuidora.

Los antiguos miembros de la entidad distribuidora que deseen que se les exima de esa regla de patrocinio paralela y se les reorganice verticalmente en la Línea de Patrocinio, uno sobre otro, deben primero solicitar la aprobación por escrito de los cuatro (4) Líderes de Negocios en línea ascendente que se vean afectados y, luego deben solicitar a Shaklee una exención a la regla de patrocinio paralelo.

Si la persona que se retira de una entidad distribuidora mancomunada es el hijo adulto de un miembro de una entidad distribuidora, la regla de las líneas de patrocinio paralelas será exonerada automáticamente y el hijo adulto será colocado verticalmente en la Línea de Patrocinio, directamente debajo de la entidad distribuidora de los padres. Sólo el hijo adulto —o los hijos, si se trata de un equipo de esposos— será(n) movido(s). Ellos no pueden llevarse consigo a ningún Miembro de la Familia Shaklee o Distribuidores Independientes de AirSource a menos que presenten una *Solicitud de Reorganización* debidamente llenada.

Revisión especial

Como una excepción a las disposiciones de esta sección, Shaklee se reserva el derecho de revisar y determinar individualmente las disoluciones de Entidades Coordinadoras Ejecutivas, Claves y Maestras cuando considere que es lo mejor para todos los miembros y para Shaklee.

Si todos los antiguos miembros de una entidad distribuidora registrada en Shaklee no pueden acordar los términos de la disolución, Shaklee solicitará una orden judicial o una decisión arbitral legal para decidir cuál de ellos retiene el rango y cómo serán divididos los Miembros de la Familia Shaklee de Primer Nivel.

Capítulo 8

Supervivencia

Si no se tiene un fideicomiso o testamento (o contrato en aquellos estados que permiten, previa celebración de un contrato, la disposición de bienes al fallecer una persona), la entidad distribuidora se dará automáticamente por cancelada al fallecer el último Distribuidor Independiente de Shaklee (o en el caso de una entidad distribuidora mancomunada, el último socio o Garante Activo).

Las sucesiones deben ser planeadas cuidadosamente. Shaklee recomienda que consulte con un abogado local especializado en planificación de patrimonios.

Opciones de supervivencia

Los Líderes de Negocios pueden asegurar la continuidad de los pagos de las bonificaciones y evitar la cancelación de los derechos de patrocinio, optando por una de las siguientes opciones:

- Integrar a su Entidad Distribuidora uno o más Socios o Garantes Activos, según se explica en la sección Entidades Distribuidoras Mancomunadas;
- Traspaso por medio de testamento o contrato (cuando sea permitido por las leyes estatales); o
- Traspaso por fideicomiso. Un Líder de Negocios puede traspasar una entidad distribuidora durante el curso de su vida a un fideicomiso inter vivos anulable (por ej.: un fideicomiso activo, o durante el curso de la vida del Líder de Negocios) del cual el Líder de Negocios es el beneficiario. Al ocurrir el fallecimiento del Líder de Negocios, la entidad distribuidora puede ser traspasada a un fideicomiso testamentario (por ej., en el momento del fallecimiento). Un fideicomiso testamentario puede ser lo más apropiado si los herederos del Líder de Negocios son menores de edad que no estén calificados para manejar una entidad distribuidora de Shaklee hasta que lleguen a su mayoría de edad.

Shaklee se referirá a un testamento (o contrato), o a un fideicomiso testamentario solamente al fallecer el último miembro de la entidad distribuidora.

Requisitos

El traspaso de la entidad distribuidora de un Líder de Negocios por medio de un fideicomiso o testamento (o contrato) requiere el acatamiento a las siguientes estipulaciones:

- El creador del fideicomiso o testamento (o contrato) debe ser un Líder de Negocios que goce de buena reputación en el momento (o en el caso del Líder de Negocios fallecido, inmediatamente antes del momento) en que la entidad distribuidora sea traspasada.
- Los beneficiarios de un fideicomiso testamentario o testamento (o contrato) deben ser una o más de las siguientes personas: un Distribuidor Independiente de Shaklee en la línea ascendente o descendente de la entidad distribuidora en cuestión que esté calificado para comprar el negocio según lo estipulado en el capítulo sobre Compra y Venta, o el cónyuge, hijo(a), nieto(a), padres o hermanos del Líder de Negocios (o Líder de Negocios) fallecido cuya entidad distribuidora será traspasada. Si el beneficiario de un testamento es todavía menor de edad, se deberá nombrar a un tutor o guardián hasta que el beneficiario alcance la mayoría de edad. Cualquier adulto puede ser nombrado para servir como tutor o guardián. Los beneficiarios de un fideicomiso inter vivos deben ser los Líderes de Negocios cuyos negocios serán traspasados.

- La duración del fideicomiso o tutela no será perpetua y no continuará más allá de la fecha necesaria para proteger los intereses de aquellos beneficiarios que no pueden actuar legalmente en su propio nombre, como son niños menores de edad, o personas incompetentes que necesitan ayuda para manejar el negocio.
- El instrumento del fideicomiso o el contrato debe impedir a los beneficiarios asignar cualquier beneficio en el fideicomiso.
- El fideicomiso debe gestionar únicamente el negocio de una entidad distribuidora de Shaklee y ningún otro.
- El administrador o albacea del fideicomiso puede ser un individuo o una corporación.
- Un heredero, beneficiario, fiduciario, tutor o guardián debe calificar como Distribuidor Independiente de Shaklee y operar la entidad distribuidora dentro de 60 días posteriores a la fecha del fallecimiento. Shaklee se reserva el derecho de retener todas las bonificaciones en reserva durante este período.
- Al momento del traspaso, cada heredero, beneficiario, fiduciario, tutor o guardián individual debe reunir los requisitos de elegibilidad de los Miembros de la Familia Shaklee según se estipula en la sección «Elegibilidad» y debe convenir en desempeñar todas las obligaciones y responsabilidades de un Líder de Negocios de Shaklee como se estipula en el P&R, y otras publicaciones de Shaklee existentes en ese momento y según sean modificadas de tiempo en tiempo.
- Un heredero, beneficiario, fiduciario, tutor o guardián no puede tener más de una posición de patrocinio en un momento dado (excepto en las situaciones limitadas enumeradas en el próximo punto). En caso de que un heredero, beneficiario, fiduciario, tutor o guardián ya sea un Miembro de la Familia Shaklee en el momento del traspaso o fallecimiento del Líder de Negocios, el heredero, beneficiario, fiduciario, tutor o guardián debe notificar a Shaklee por escrito dentro de 30 días cuál posición de patrocinio ha elegido. Cualquier otro Grupo de Patrocinio será traspasado a su línea de patrocinio. En la ausencia de tal comunicación, Shaklee determinará la posición de patrocinio apropiada.
- Si ocurriese el fallecimiento del último miembro de una entidad distribuidora que tenga hijos menores de edad, Shaklee permitirá que el (los) tutor(es) sea(n) Líder(es) de Negocios en otra posición de patrocinio en las siguientes condiciones limitadas:
 - Existe un acuerdo previo por escrito entre la entidad distribuidora y el guardián o tutor, en el cual se estipula la continuación del negocio Shaklee y la disposición de las bonificaciones mientras los niños continúen siendo menores de edad.
 - La tutela debe empezar antes de que el (los) niño(s) cumpla(n) los dieciocho (18) años, y no puede continuar después de que un niño cumpla los veinticinco (25) años.
 - Las dos entidades distribuidoras deben ser operadas por separado y el tutor no debe mezclarlas en ninguna manera.
- Un Líder de Negocios no puede traspasar por medio de un fideicomiso o testamento (o contrato) menos de la participación total del Líder de Negocios en la entidad distribuidora de Shaklee. Si se nombra más de un beneficiario o heredero, la propiedad de la entidad distribuidora de Shaklee debe ser dividida en partes iguales y todas las partes interesadas deben recibir una participación idéntica.
- Después del traspaso, Shaklee se reserva el derecho de determinar la elegibilidad continuada de un fideicomiso, heredero o beneficiario en lo que respecta a su rango y los privilegios de celebraciones previamente otorgados a la entidad distribuidora.

Registro de fideicomisos y testamentos

En el caso de un fideicomiso:

- Antes de que una Entidad Distribuidora de Shaklee sea transferida a un fideicomiso, el administrador o albacea debe firmar y registrar una *Solicitud de Autorización de Distribuidor Shaklee (Fideicomiso)*.
- Una copia del Acto de constitución del fideicomiso debe acompañar la solicitud, y el administrador o albacea debe registrar con Shaklee cualquier enmienda u otro documento que cambie los términos del fideicomiso, dentro de los 30 días de ocurrido el cambio.
- Cuando el otorgante (originador del fideicomiso) fallece, se debe enviar a Shaklee una copia del certificado de defunción. Shaklee aceptará también una copia del obituario publicado en un periódico de circulación general o una carta de un pariente informándonos la fecha del fallecimiento.
- Cada *Solicitud* debe ser acompañada por una cuota de \$50 para cubrir los gastos administrativos.

En el caso de un testamento (o contrato, donde sea permitido por la ley estatal):

- El otorgante puede adjuntar una copia certificada del testamento (o contrato) a la *Solicitud para Registrar un Testamento*, o los beneficiarios pueden proporcionar una copia en el momento del fallecimiento. Si se adjunta un testamento a la solicitud, el testador (o parte contratante) debe enviar rápidamente a Shaklee cualquier enmienda u otro documento que cambie los términos del testamento (o contrato).

Falta de planeamiento de la sucesión

Si no existiera un fideicomiso o testamento (o contrato) registrado con Shaklee, la entidad distribuidora será cancelada en el momento del fallecimiento del último miembro de la entidad distribuidora, y los miembros del Grupo de Patrocinio del Líder de Negocios serán traspasados hacia arriba en la línea de patrocinio.

Sin embargo, el representante personal de un Líder de Negocios que no ha cumplido con estos términos tendrá 90 días a partir de la fecha del fallecimiento para vender la entidad distribuidora a un Distribuidor Independiente de Shaklee según se estipula en la sección sobre Compra y Venta.

En caso de que exista un conflicto entre la lista de los miembros de una entidad distribuidora registrada con Shaklee y la que pertenezca a un fideicomiso o testamento (o contrato), y en la ausencia de una orden del tribunal que tenga jurisdicción sobre el asunto, Shaklee se reserva el derecho de resolver el conflicto. La decisión de Shaklee será final e irrevocable.