

## **YANBAL® USA POLICIES & PROCEDURES**

### **I. GENERAL RULES**

#### **1. Policies and Compensation Plan**

These Policies and Procedures, in their present form and as amended at the sole discretion of Yanbal USA, Inc. (hereafter "Yanbal" or the "Company"), are incorporated into the Yanbal Independent Style Advisor Agreement.

The term "Agreement" as used throughout these Policies collectively refers to the Yanbal Independent Style Advisor Agreement, these Policies and Procedures, and the Yanbal Compensation Plan. Independent Style Advisors shall be referred to herein as "Independent Advisors", "Style Advisors", "Advisors" or "SAs".

The Company reserves the right to amend the Agreement at its discretion. Amendments shall be effective thirty (30) days after notice and publication of the amended provisions in the Independent Advisor's Business Portal "My Assistant Yanbal" (MAYA) . However amended policies shall not apply retroactively to conduct that occurred prior to the effective date of the amendment. An Advisor may cancel his/her contractual relation with Yanbal at any time and for any reason in accordance to Section V, Article 1, numeral 1) of this document.

These Policies and Procedures are applicable to all the SAs levels ("status") included in the Yanbal Compensation Plan.

#### **2. Policies and Provisions Severable**

If any provision of the Agreement, in its current form or as amended, is held void or unenforceable, only the void or unenforceable portion(s) of the provision shall be severed from the Agreement and the remaining provisions shall remain in effect.

The severed provision shall be reformed to conform the law and reflect the purpose of the original provision as closely as possible. The existence of any claim or cause of action of an Advisor against Yanbal shall not constitute a defense to Yanbal's enforcement of any term or provision of the Agreement.

#### **3. Term and Renewal of the Agreement**

The Agreement shall be effective for one (1) year from the execution date. Thereafter the Agreement shall be automatically renewed for additional terms of one (1) year each unless it is terminated according to the provisions set forth in Section VI below.

### **II. INDEPENDENT STYLE ADVISOR - BENEFITS AND OBLIGATIONS**

#### **1. Independent Contractor Relationship**

SAs are independent contractors and not employees of Yanbal. In all written, graphic, or digital material used for Yanbal business purposes, SAs must represent themselves as an "Independent Yanbal Style Advisor."

In verbal conversations with prospective SAs and customers, SAs must introduce themselves as an "independent Yanbal Style Advisor." SAs shall not lead anyone to believe that they are employees of Yanbal.

## **2. Requirements for becoming an Advisor**

- 2.1. Be 18 years or older;
- 2.2. Be a U.S. citizen or a U.S. resident alien;
- 2.3. Complete the Independent Style Advisor Application (the "Application") and accept the Agreement through the Yanbal website;
- 2.4. Purchase the Starter Kit online (optional in North Dakota);
- 2.5. The Starter Kit is the group of products and sales tools to start the Yanbal business, and it includes a free and automatic subscription to MAYA and access to the corresponding replicated personal website, during the time as SA. Submit at the time of the enrollment as SA all the information required by Form W-9 of the Internal Revenue Service (IRS) to Yanbal, which will be automatically generated with all the information provided by the person and shall be reviewed and approved by her before completing her registration process as SA.

By approving the Form W-9 generated with the information provided during her registration process as SA, the person declares and confirms that all the information provided during such registration process for the Form W-9 are true and is the same submitted by her to the IRS for obtaining her Taxpayer Identification Number (TIN) and filing her tax returns, and that any error or omission regarding any and all data provided during the registration process as SA is her sole and entire responsibility. **Any and all application and registration as an Independent SA is strictly personal. It is prohibited any registration on behalf of a third party, case in which the registration is null and the Company is released from responsibility.**

Once the Agreement is accepted, the SA will receive a personal identification number. It is the SA responsibility to maintain the confidentiality of such identification number, her username and password.

## **3. "My Assistant Yanbal" (MAYA) & Personal Website**

Upon Yanbal's acceptance of an applicant's Independent Style Advisor Application and Agreement, the new SA will receive a free trial subscription to her Yanbal Business Portal "My Assistant Yanbal" (MAYA) and a replicated personal website).

## **4. General Conduct**

Advisors shall safeguard and promote the good reputation of Yanbal and its products, and must avoid all false, illegal, deceptive, misleading, unethical or immoral conduct or practices, and must exhibit high moral character in their personal and professional conduct. Advisors shall not engage in any conduct that may damage the Company's goodwill or reputation.

## **5. Compensation Plan**

The Compensation Plan is the set of rules according to which the SA earnings from her Yanbal business are calculated.

The Yanbal calendar consists of 13 Campaigns in a period of 12 months, each Campaign is composed of 4 consecutive weeks, according to the Calendar that is published in MAYA.

The commissions generated during the campaign will be determined and paid per week and per campaign as established in the Compensation Plan that is published in MAYA.

**At the time of your payment, your account will be created with the provider designed for that purpose by the Company.**

Commissions are paid based on the amount of the commissionable sales of Yanbal products. The amount of commissionable sales does not include items that are exclusively for the SAs, promotional material, business tools, brochures, demos, merchandising, the Starter Kit, office supplies, etc.

- i) From time-to-time, items will go on sale at promotional discount prices. These special sale items may or may not be commissionable depending on the Company decision. If commissionable, Personal Volume (see point 4 of this Section II, below, and the Yanbal Compensation Plan definition) will be based on the discounted sale price of the item and not on its regular retail price. Such items are excluded from the inventory buyback policy.
- ii) Title promotions apply upon complying all requirements for a promotion and after the closing of the campaign in which those requirements have been met.
- iii) Commissions are issued to SAs solely on an individual basis.

## **6. Personal Volume (PV)**

**Personal Volume (PV):** Your PV consists of your clients orders and your personal orders all placed during a campaign.

The status of an SA in relation to the Company is based on the level of her Personal Volume (PV) according to the following:

- i) ACTIVE – An SA that has generated either personally or through her direct clients, at least \$300 Personal Volume (PV) is qualified as Active for that campaign.
- ii) TERMINATED – An SA whose Agreement has been cancelled for any of the reasons stated below.

## **7. Adjustment to Bonuses and Commissions.**

If a product is returned to Yanbal for a refund or is repurchased by the Company, or a chargeback occurs, the compensation attributable to the returned or repurchased product(s) will be recovered by the Company.

Unearned compensation will be deducted in the campaign in which the refund is issued or the chargeback occurs. The corresponding deductions will continue in the following periods until the unearned compensation is fully recovered, from both the SA and the up-line SAs as well who received bonuses or commissions on the sales of the refunded or charged back products.

If commissions and bonuses in one pay-period are insufficient to recover the entire unearned compensation received by an SA, the Company reserves the right to make deductions from the SA's compensation in future pay-periods until the entire amount of the over payment to the SA is recovered.

Yanbal USA reserves the right to withhold or reduce any SA's compensation as it deems necessary to comply with any garnishment or court order directing Yanbal USA to retain, hold, or redirect such compensation to a third party.

## **8. Assignment of Leads**

- i) Clients: in case a client makes a purchase in Yanbal.com, as a final part of the process she will be able to choose an SA she knows or any SA from the available list in order to assign her the purchase order. In case the client does not choose any SA, YANBAL will assign such purchase order to one of the SAs included in the list with an active SA code. In such case, the client will be assigned to SAs that meet the following:
  - a) Accumulated on the previous campaign a PV of at least \$ 600.
  - b) Maintain a good relationship with the Company, which means that it is not currently under review, investigation or disciplinary measures for violations of policies, bad business, or unethical practices; and
  - c) Be located in geographic proximity to the potential customer who places the order online.

## **9. Direct Customers**

The Company may accept customers which directly get into the Yanbal website.

Therefore, a customer (the "Customer") might directly place an order through the Company website and either assign such order to a specific SA or not. In case of the latter, we will accept the order anyway and at the end of the checkout process will ask the Customer if she wants to be referred to an active SA. In case the Customer does not accept that option, she will be assigned as a direct client of the Company

Additionally, if the Customer signs up for more information about the Yanbal income opportunity, we will provide the Customer the required information.

## **10. Company Direct SAs**

The Company may have direct SAs if they achieve Director Status within six (6) campaigns from their enrollment date.

The Company may change the position of any direct SA, along with her entire personal group, to another position in the Company's genealogy. These changes can only be made after six (6) campaigns from the SA's incorporation date as a direct SA of the Company.

## **11. Status Upgrade**

An SA achieves the Senior Manager or Executive Manager levels upon meeting the requirements of Personal Sale, Sale of Organization and the required number of direct active SAs as specified in the Compensation Plan. The SA commissions will be paid according to her new level since the campaign in which she qualified for that advancement.

In case an SA achieves the Director level, she must qualify in 100% of the MRM in at least one (1) out of four (4) consecutive campaigns to keep that level. The rules to cancel or loss the status are developed in the Compensation Plan.

## **12. Sponsorships**

### **i) General Rule**

If a Style Advisor sponsors other SAs, it is the Sponsor's responsibility to train and provide adequate advice to the SA and her team.

### **ii) Change of Sponsor**

An SA might change her sponsor solely in the following cases:

- a) Upon rejoining the Company as SA after six (6) months in case she voluntarily cancelled in writing her Yanbal business.
- b) By submitting a written request to the Company at 1341 W Newport Center Dr Deerfield Beach, Florida 33442, for a change of sponsor. Such request must be sent along with a written and signed transfer authorization form from her immediate upline sponsor. The Company strongly discourages changes in sponsorship. Therefore, Yanbal reserves the right to deny any request for a sponsor change at its discretion; including the option of change of sponsor along with the SA down-line. The Company reserves the sole and exclusive right to dispose of the down - line developed by such SA Sponsor change due to an upgrade or loss of status are specified in the Compensation Plan and will be applied at the Company's discretion.
- c) By the Company's reassignment. Notwithstanding the foregoing, the Company reserves the right to transfer any SA to another team if the Company determines the SA is not receiving adequate mentoring from the team to which she was assigned. For this purpose, and for all other references to "team" included in the Agreement and in any other Yanbal document, "team" should be understood as the SAs that are part of the down-line of an SA.

Moreover, failure to mentor properly can be cause for an SA to become ineligible to receive future Company Leads (i.e: Status Upgrade). It should be understood as "adequate mentoring" to provide training to the new SA, maintain constant and respectful contact with the down-line SAs, ensure the continuing education of the SA team regarding both the products and the Company business strategy, and in general, to implement all the required actions to help the SA's down-line to develop their Yanbal business.

### **13. Waiver of Claims.**

**. SAs WAIVE ANY AND ALL CLAIMS AGAINST THE COMPANY, ITS OFFICERS, DIRECTORS, OWNERS, EMPLOYEES, AND AGENTS THAT RELATE TO OR ARISE FROM THE COMPANY'S DECISION REGARDING THE DISPOSITION OF ANY DOWNLINE ORGANIZATION DEVELOPED BY AN SA WHO HAS CHANGED HER SPONSOR WITHOUT OBSERVING THE RULES STATED BY THE COMPANY IN THAT REGARD.**

## **III. ADVERTISING AND PROMOTION**

### **1. Social Media.**

In addition to meeting all other requirements specified in these Policies, all SAs who use any form of social media in connection with their Yanbal business, including but not limited to blogs, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, or Pinterest, shall agree to observe each of the following:

- i) SAs are responsible for the content of all material prepared and posted by them on any social media site, as well as of all postings on any social media site that they own, operate, or control.
- ii) SAs shall not make any social media postings, or link to or from any postings or other material that is sexually explicit, obscene, pornographic, offensive, profane, hateful, threatening, harmful, defamatory, libelous, harassing, or discriminatory (whether based on race, ethnicity, creed, religion, gender, sexual orientation, physical disability, or otherwise), is graphically violent, is solicitous of any unlawful behavior, that engages in

personal attacks on any individual, group, or entity, or is in violation of any intellectual property rights of the Company or any third party.

- iii) It is each SA's responsibility to follow the social media site's terms of use.
- iv) No product sales or enrollments may occur on or through any social media site. To process sales or enrollments, a social media site must link only to the SA's Yanbal replicated website, Yanbal's corporate website or an official Yanbal corporate social media page.
- v) The SA cannot sell or try to enroll SAs through comments on the official Yanbal website, or through the websites of other direct sales companies or beauty and skin care products companies. This limitation includes not to insert those types of comments neither in the social networks of those companies, nor placing links on their websites that redirect to her page of replicated content or her social network profiles.
- vi) Any social media site that is directly or indirectly operated or controlled by an SA that is used to discuss or promote Yanbal's products or the Yanbal opportunity, cannot be linked to any website, social media site, or site of any other nature that promotes the products, services, or business program of any direct selling company other than Yanbal.
- vii) During the term of her Agreement and through the following twelve (12) calendar months from her Agreement effective termination date (if that is the case), an SA cannot use any social media site that discusses or promotes, or have discussed or promoted, the Yanbal business or Yanbal's products, to directly or indirectly solicit Yanbal SAs for another direct selling or network marketing program (collectively, "direct selling"). In furtherance of this provision, an SA shall not take any action on a social media site that can reasonably be foreseen to draw the interest of other SAs relating to the SA's direct selling business activities different from her Yanbal business. Violation of this provision shall constitute a violation of the non-solicitation provision in Section IV.3.
- viii) An SA shall not lead other SAs to believe that her personal profile as SA she includes in her social media is the Official Company Profile. Instead, it must be clearly stated that such personal profile has been created by her.
- ix) A SA may include in her social media the word "Yanbal" along with her name, but in the biography section of her profile she must clearly state that she is an independent Style Advisor. Nevertheless, the first word in her social media profile should not be "YANBAL, any product names, "Yanbal Opportunity" and/or any trademark registered or licensed to Yanbal. The Company reserves the right to request the non-use of its trademarks in any social network if it deems necessary to do so.
- x) An SA may use in her social networks the images or pictures shared by the Company for that purpose, except as a profile picture.
- xi) No social network of any SA may lead to presume or cause confusion with respect to exclusivity in a particular geographical area. Thus, an SA cannot use the YANBAL brand along with the name of the Country, State, City or District where she resides. (Example: YANBAL MIAMI).
- xii) If an SA creates a business page on any social media site related to Yanbal, or to promote the Yanbal products or opportunity, such social media site should not be used to promote or advertise the products or opportunity of any other network marketing business other than Yanbal and its products. The SA must deactivate the site if for any reason her Yanbal business is cancelled or if she becomes inactive.

## **2. Marketing, Advertising, and Promotional Materials created by an SA (“Sales Tools”)**

To ensure that the Sales Tools are not deceptive, contain only supported statements, and properly identify Yanbal's trademarks and copyrights, all SA created Sales Tools must be submitted to the Company and be approved in writing by it before they are used or made public.

Once the SA gets the mentioned Yanbal written approval to the Sales Tools she created, she may provide the approved Sales Tools to other SAs free of charge, but she cannot sell the Sales Tools to other Yanbal Advisors (any sale or attempt to sell such Sales Tools to other SA will lead to the termination of the offending SA's Agreement).

**The Company reserves the right to cancel its approval to any Sales Tools, and the SAs waive all claims against the Company, its officers, directors, owners, employees, and agents for damages, expenses, costs, or consideration of any other nature arising from or relating to such cancellation. Approved Sales Tools will be posted in MAYA and will be available for all SAs'.**

**Any and all SAs who created the Sales Tools grants the Company and the other SAs an irrevocable license to use the Sales Tools for the Company business purposes, and waive all intellectual property right claims, including but not limited to intellectual property right claims, and/or claims for any type of consideration against the Company, its officers, directors, owners, agents, and other Independent Style Advisors for such posting and/or use of the Sales Tools.**

**No SA will sell the Yanbal products below the suggested price, nor will offer additional discounts on products, gifts or any other incentives to sell the Yanbal products or enroll new SAs.**

## **3. Trademarks and Copyrights**

The name “Yanbal” and other names as may be adopted by the Company are proprietary trade names, trademarks and service marks duly licensed to Yanbal. The Company grants Independent Style Advisors a limited license to use its trademarks and trade names in promotional media while the Independent Style Advisor's Agreement is in effect. Upon cancellation of an SA's Agreement for any reason, the license will expire, and the SA shall immediately discontinue all use of the Company's trademarks and trade names. Except as stated above in Section III.1, under no circumstances may an SA use any of Yanbal's trademarks or trade names in any email address, website domain name, social media handle, social media name or address, or in any unapproved Sales Tools.

The Company commonly puts on live and recorded events as well as webinars and telephone conference calls. During these events Company executives, SAs, and guests appear and speak. The content of such events is copyrighted material that is owned exclusively by the Company. The SAs may not record any of those Company events for any reason, whether such events are on live, webinars, via conference calls, or delivered through any other mean.

In addition, the Company sales tools, videos, audios, podcasts, and printed material is also copyrighted. SAs shall not copy any such materials for their personal or business use without the Company's prior written approval.

Unless expressly authorized by the Company, the SAs cannot use the brands, logos, trade names or any derivation from them in the internet search engines, pay advertising in social networks, buy banners in any web page or social network, nor pay in the internet search engines to be included in the results.

#### **4. Independent Style Advisor Web Sites.**

SAs cannot create their own websites to promote their Yanbal business or Yanbal's products and services. The Official Yanbal replicated websites provided by the Company are the only online forum through which the Yanbal products can be sold and new Yanbal SA enrollments can be transacted (prohibited online forums include, but are not limited to, SAs' external websites, online auctions and classified listings).

Likewise, the domain of the replicated websites provided by Yanbal to the SAs is owned by Yanbal and it is granted to the SA under a limited license to use this domain: www.yanbal.com/us. The SA may only add to the domain of the provided replicated website her "pseudonym" or "nickname" so that she can be individually identified. However, she shall not use any name that misleads about her identity, nor use as "pseudonyms" or "nick names" the Yanbal trademarks, or names, words or denominations related to the Company, or the Country, State, City, or District where she resides.

Yanbal reserves the right to modify the domain of an SA replicated website if it does not comply the provisions set forth above.

The SAs might create group web sites for developing their business. In that case, the website should have a password, allow access only to the SA members of the same personal group, and be solely used as a communication forum. Thus, no sales or incorporations can be made through such website. If Yanbal so requests, the SA must give it a password to access this website. The domain of the website can not refer to or use the brand YANBAL, the Yanbal Opportunity or any other Company brands.

#### **5. Point of Sale - Prohibition**

To support the Company's direct selling distribution channel and to protect the independent contractor relationship, the Company encourages and promotes retail sales and direct sales transactions of its products. Accordingly, the SAs agree not to exhibit or sell Yanbal products or catalogues, nor in any other way promote the Yanbal opportunity or its products in any retail store, wholesale, warehouse, or discount establishment without prior written approval from Yanbal.

Therefore, SAs must not set up temporary or permanent Yanbal "stores" or retail shop windows to sell Yanbal products at retail outlets. Retail outlets include, but are not limited to malls stands, boutiques, grocery stores, flea markets, or any other fixed retail location. A "fixed retail location" is any location from which sales occur for one or more consecutive seven-day periods per month.

#### **6. Territory**

No SA has geographic exclusivity regarding where to sell the Yanbal products. Therefore, SAs are free to sell the Yanbal products in any State within the United States.

#### **7. Improper Business Claims**

##### **i) Product Claims**

SAs must not make statements, including but not limited to, declarations about the Company's products or services not included in the Company official literature or posted on the Company's official website.

Under no circumstance the SAs may claim that the Yanbal products might cure, treat or prevent any type of illness, disease or medical condition.

## **ii) Income Claims.**

When presenting or discussing the Yanbal opportunity or Compensation Plan to a prospective Style Advisors, SAs may not make income projections, income claims, income testimonials, or disclose their Yanbal income (including, but not limited to, showing checks, copies of checks, bank statements, or tax records), nor can refer to, or show the income of any other SA. Likewise, SAs should not make "lifestyle" income claims. A "lifestyle" income claim is a statement or depiction that states or leads to assume that the SA is able to enjoy a luxurious or successful lifestyle due to her income from her Yanbal business. Examples of prohibited lifestyle claims include, but are not limited to, representations (either through audio or visual means) that an SA was able to quit her job, acquire expensive or luxury things, or travel to exotic or expensive destinations.

## **iii) Compensation Plan and Program Claims**

When presenting or discussing the Yanbal Compensation Plan, SAs must make it clear to prospective SAs that financial success in Yanbal requires commitment, effort, and sales skills.

Conversely, an SA must never represent that one can be successful without carrying on diligently the Yanbal business. Examples of misrepresentations in this area include, but are not limited to:

- The system will do the work for you.
- Just get in and your downline will build through spillover.
- Just join and I'll build your down-line for you.
- The Company does all the work for you.
- You don't have to sell anything.
- All you have to do is buy your products every month.

The above are just examples of improper representations about the Compensation Plan and the Company's program. It is important that SAs do not make these, or any other representations that could lead prospective SAs to believe that they can be successful as an SA without commitment, effort, and sales skills.

## **8. Media Inquiries**

SAs must not interact with the media regarding the Yanbal business or products. All inquiries from the media, including radio, television, print, online, or any other, shall be directed to Yanbal USA's marketing department, to: [contactus@yanbal.com](mailto:contactus@yanbal.com)

## **9. Non-solicitation**

SAs are free to participate in other network marketing programs. However, during the term of this Agreement and for one year thereafter, with the exception of an SA's personally sponsored downline SAs, an SA may not directly or indirectly Recruit other Yanbal SAs for any other network marketing business. The term "Recruit" means the direct or indirect, actual or attempted, sponsorship, solicitation, enrollment, encouragement, or effort to influence in any way another SA to enroll or participate in another network marketing opportunity. This conduct constitutes Recruiting even if the SA's actions are in response to an inquiry made by another SA or customer.

If an SA is engaged in other non-Yanbal business or network marketing program, it is the responsibility of the SA to ensure that her Yanbal business is operated entirely separate and

apart from all other businesses and/or network marketing programs.

Accordingly, an SA must not:

- i) Display Yanbal promotional material, sales tools, or products along with or in the same location as any non-Yanbal promotional material or sales tools, products or services.
- ii) Offer the Yanbal opportunity, products or services to prospective or existing customers or SAs along with any non-Yanbal program, opportunity or products.
- iii) Offer, discuss, or display any non-Yanbal opportunity, products, services or opportunity at any Yanbal related trunk-show, meeting, seminar, convention, webinar, teleconference, or any other Yanbal event.

The Company and each SA agree that any violation of this policy shall cause the Company irreparable harm for which there is no adequate remedy at law, and the injury to the Company shall outweigh the potential injury to an SA. Hence, in case of this policy infringement, the Company shall be entitled to permanent or temporary precautionary measures to prevent further infractions.

## **10. Handling Personal Information**

If an SA receives Personal Information from or about prospective SAs or customers, it is her responsibility to keep safe such information. An SA should definitely destroy or delete others Personal Information once she no longer needs it. Personal Information is information that identifies, or permits an SA to contact an individual. It includes a customer's, potential customers, SAs and prospective SAs' name, address, email address, phone number, credit card information, social security or tax identification number and other information associated with these details.

## **11. Confidential Information**

"Confidential Information" includes, but is not limited to, the identities, contact information, and/or sales information relating to Yanbal's Advisors and/or customers: (a) that is contained in or derived from any SAs' respective MAYA; (b) that is derived from any reports issued by the Company to SAs to assist them in operating and managing their business; and/or (c) to which an SA would not have access or would not have acquired but for her affiliation with the Company. Confidential Information constitutes proprietary business trade secrets belonging exclusively to the Company and is provided to SAs in strict confidence. Confidential Information shall not be directly or indirectly disclosed to any third party nor used for any purpose other than the SA's use in building and managing her Independent Yanbal business.

Any violation of this policy shall cause the Company irreparable harm for which there is no adequate remedy at law. The parties further agree that the harm to the Company shall outweigh any harm to the SA if injunctive relief is awarded to the Company. The Company shall therefore be entitled to immediate and permanent equitable relief to prevent further violations of this policy.

## **IV. STANDARDS FOR INDEPENDENT STYLE ADVISORS BUSINESS ACTIVITIES**

### **1. Sales Presentations**

The principal sales method is the products demonstration and consulting.

In any sales presentations SAs must observe the rules of conduct stated above. Accordingly, an SA must:

- i) Never be misleading, deceptive, or unfair in her sales practices. Such types of behaviors will cause the cancellation of her Yanbal business.
- ii) Accurately explain the qualities of the products and/or display them properly.
- iii) Always inform price, payment terms, rules for refunds, guarantees, and post-sale service.

An SA must be respectful of people at all times. Personal or telephone contact with customers and prospective customers should be made in a reasonable manner and during appropriate hours to avoid intruding on their schedule. A sales presentation should never interfere or annoy a customer. Therefore, an SA should immediately stop a sales presentation upon the customer request.

## **2. Excess Inventory and Bonus purchases**

As in any direct sales company, the Company main strategy is to sell the products to the final consumer at the retail price following good business practices.

The Company understands that the Starter Kit should be sufficient to build a business, and does not encourage SAs to buy additional inventory for delivery.

Accordingly, an SA must not:

- a) Purchase more products than she can reasonably use or sell to her retail customers in a given campaign;
- b) Encourage others to load up on inventory, or lead others to assume that it is required to buy products, literature, or other sales tools in addition to the Starter Kit;
- c) Mislead others to believe that regular and additional commissions, bonuses and/ or other earnings may be obtained solely from the purchase of products rather than from their sale.

Carrying excessive inventory does not correspond to the Yanbal business model. It is neither necessary nor appropriate to storage more products than those that an SA would need for a given campaign.

Bonus purchase is prohibited. Bonus-purchase includes:

- a) Enrolling an SA without her knowledge.
- b) Fraudulently enrolling individuals or entities as SAs.
- c) Purchasing products primarily to ensure qualifying for a reward, whether it is compensation, a prize, award, a pay rank, title, or promotion.
- d) Subsidizing all or part of a customer purchase or new Starter Kit purchase that counts towards the SA volume or adds an SA to her team. This includes offering a blanket discount or rebate on the purchase of goods.
- e) Engaging in any other artifice or means to advance or maintain status and pay level or earn a commission or bonus that is not based on product sales to bona fide customers.

## **3. One Account per SA**

SAs can only have one account as SA, which they will use for their purchase orders. This account must have a single profile.

#### **4. Style Advisor Business limitations**

Advisors may own, operate, control, or have an interest in, only one Yanbal business, and there may be only one Yanbal business in a household. A "household" is defined as spouses or couples, and dependent children of one or both spouses or couples, living in the same home of the spouses or member of the couple, as well as dependent children of either spouse or member of the couple, while attending school away from home. If a member of the household violates the Agreement in any way, such violation might be attributed to the SA.

#### **5. Tampering with Product Packaging**

Yanbal products must be sold in their original packaging; Advisors shall not alter the original packaging or labeling.

#### **6. Negative Comments**

Complaints and concerns about Yanbal should be directed to the customer Service Department. Advisors must not disparage, demean, or make negative remarks to third parties or other Advisors about Yanbal, its owners, officers, directors, management, other Yanbal Advisors, the Marketing and Compensation plan, or Yanbal's directors, officers, or employees.

Disputes or disagreements between any Advisor and Yanbal shall be resolved through the dispute resolution process and the Company and Advisors agree specifically not to demean, discredit, or criticize one another on the Internet or in any other public forum.

#### **7. Inducing Advisors to Violate the Agreement**

SAs shall not induce, encourage, or assist another SA to violate the Agreement.

#### **8. Sales Closing Dates**

Campaign closing dates and contest deadlines are fixed and no exceptions will be granted. However, the Company may extend such terms when deemed appropriate due to fortuitous event or force majeure.

#### **9. Business Customers**

Business entities can be clients of the Company and purchase Yanbal products for gifts for their employees. However, customers, either individuals or entities, are not authorized to re-sell the Yanbal products. Therefore, SAs shall not sell products to a customer whom they know, or have reason to know, that is re-selling the merchandise.

#### **10. Customer Cancellation Rights**

Federal and state law requires that SAs notify their retail customers that they have three business days (15 days for residents of North Dakota over the age of 65. Saturday is a business day, Sundays and legal holidays are not business days) to cancel their purchase and receive a full refund upon return of the products in substantially as good condition as when they were delivered. SAs shall verbally inform their customers of this right.

#### **11. Customer Returns and Refunds.**

The Company will accept returns and refunds only if the product was distributed by Yanbal USA Inc., and subject to the terms and conditions of the RETURN AND REFUNDS POLICY, published on the web [www.yanbal.com/us](http://www.yanbal.com/us) or by calling ((844) 592-6225).

The refund and refund policy is not applicable to sales promotion items, sales tools, merchandising and promotional material, except in cases related to quality issues.

## **12. Out of Stock Items**

Current but out-of-stock products which are purchased, will be taken as pending items and the payment will be processed on the customer's credit card and / or SA. The product will be sent once it is available.

Orders and / or pending items can be canceled at the request of the customer or the SA and the refund will be processed to the corresponding credit card.

If the Company determines that the merchandise will not be available by the expected date, the Company will send a notification to the buyer by email and / or by telephone. The buyer might cancel her purchase order within the 48 hours of receipt of such notice, with the corresponding order cancellation by the Company.

## **13. Reporting Errors.**

If an SA believes that the Company has made a mistake in her compensation, the structure or organization of her genealogy, or any other error that impacts the SA's income, she must report the mistake to the Company in writing within sixty (60) days from the date on which it occurred. While the Company shall use its best efforts to correct errors reported after sixty (60) calendar days from the date of the error, it shall not be responsible to make changes or remunerate SAs for losses for mistakes reported after the 60 days period stated above.

## **14. Montana Residents.**

A Montana resident may cancel her Advisor Agreement within fifteen (15) days from the date of enrollment and may return her Advisor Kit and any Sales Tools and products she purchased from the Company for business purposes for a full refund within such time period.

## **15. Taxes**

### **i) In General**

As an independent contractor an SA must comply with all tax laws applicable to a self-employed individual or independent contractor, including the filing of any necessary tax returns and the payments of all income and self-employment taxes. The Company is required to report to the IRS through Form 1099 all compensation paid to a Style Advisor that exceeds a statutory threshold (see the following paragraph). The Company will not withhold any state or federal income taxes or make payments for Social Security ("FICA") tax, unemployment insurance, or any other payroll taxes from an SA's compensation unless it becomes legally required to do so. In the event an SA fails to comply with tax laws applicable to an independent contractor or a self-employed individual, the SA will indemnify the Company and hold the Company harmless from and against all claims, damages, losses, and expenses, including reasonable fees and attorney expenses, and fees paid to other professionals, relating to any legal obligation imposed on the Company, and to pay any withholding taxes, social security, unemployment, or disability insurance or similar items in connection with compensation received by an SA pursuant to the Agreement.

### **ii) Form 1099**

At the beginning of each calendar year, the Company will issue and submit to the IRS Tax Form 1099 for amounts paid to the SAs the prior year. A Form 1099 will be issued for each SA who has earned, during the relevant tax year, commissions, incentives, prizes, or other related income of \$600 or more or who has purchased goods totaling \$5,000 or more.

Each Style Advisor should consult her own tax advisor and should not rely on the Company for tax advice. The information provided in this Section and any other paragraph of this document regarding taxes should be solely taken as general background information.

### **iii) Sales Tax**

State sales tax applies to orders submitted to the Company. Advisors are bound by applicable sales tax rules and regulations and by sales tax collection agreements between the Company and all appropriate taxing jurisdictions.

## **16. International Activities.**

SAs may not sell the Company products in any international market, nor conduct business activities of any nature, in any country other than the United States of America.

## **V. DISCIPLINARY ACTIONS**

### **1. Sanctions**

Violation of the Agreement, any illegal, fraudulent, deceptive or unethical business conduct, or any act or omission by an Advisor that the Company reasonably believes may damage its reputation or goodwill, may result in the suspension or termination of the Advisor's Yanbal business, and/or any other disciplinary measure that Yanbal deems appropriate to address the misconduct. In situations it deems appropriate, the Company may take legal action for monetary and/or equitable relief.

### **2. Disciplinary Actions**

In case of violation of any provision of the Agreement, or any illegal, fraudulent, deceptive, or unethical business conduct on part of an SA, at the Company's sole discretion, one or more of the following disciplinary actions might take place:

- i) Issuance of a written warning;
- ii) Placing the SA Account on hold, during which period she will not be able to have any business transaction with Yanbal business, nor receive, or earn any compensation from it;
- iii) Reassignment of all or part of the SA's down-line;
- iv) Suspension of the SA's business, which may result in cancellation, or reinstatement subject to certain conditions or restrictions, and/or loss of compensation;
- v) Cancellation of the SA's independent business; or
- vi) Any other measure as the Company may deem appropriate to address the violation.

In addition to disciplinary actions, the Company reserves the right to take legal action as necessary to protect its interests. Any violation to any provision of the Agreement by any member of an SA's immediate household will be attributed to the SA and will subject the SA to disciplinary action, including possible cancellation and/or legal action.

### **3. Grievances and Policy and Procedures Violations**

An SA should contact the Company if she has complaints about another SA that she cannot resolve regarding any practice or conduct related to the Policies and Procedures compliance. If the SA wants to issue a complaint, she must submit a written report to the Company detailing the facts that led her to complain . Such report must include the SA's

personal contact information to ensure that the Company can reach her for further follow-up. The Company will not accept anonymous complaints or accusations.

#### **4. Indemnification**

SAs agree to indemnify the Company for any and all costs, expenses, consumer reimbursements, fines, sanctions, damages, settlements or payments of any other nature that the Company incurs resulting from or relating to any act or omission by the SA that is illegal, fraudulent, deceptive, negligent, unethical, or in violation of the Agreement. The Company may elect to exercise its indemnification rights through withholding any compensation due to the SA. According to the Company's indemnification rights, this right of setoff shall not constitute the Company's exclusive means of recovering or collecting funds.

#### **5. Account Suspension**

The Company may, at its discretion, place an SA's account on suspension for money owed to the Company or for violations of the Agreement. When an account is placed on suspension, the SA is prohibited from placing orders, earning and/or receiving commissions or bonuses, registering for or attending to training events, conventions, or other corporate events, or engaging in any Yanbal business activity of any nature. The SA is also prohibited from earning or receiving other SA benefits until her account is current and/or all Policy and Procedure violations are corrected and the business is reinstated. Additionally, if the SA is in a re-qualification period (See below), she must wait until the re-qualification period has been completed. The Company may impose other disciplinary measures as it deems necessary to address any Policy violation.

### **VI. CANCELLATION OF THE AGREEMENT**

The SA relationship with the Company might be cancelled for a number of reasons. The types of cancellations, the applicable rules and the different consequences that might arise out of that event are described in the following paragraphs.

#### **1. Effect of Cancellation**

An Advisor whose business is cancelled for any of the reasons stated below will lose all Style Advisor rights, benefits and privileges. This includes the right to represent herself as an Independent YanbalA Style Advisor, to sell Yanbal products and services and the right to receive commissions, bonuses, or other income resulting from her sales, from her other commercial activities and from the SA's downline organization. There is no whole or partial refund for Style Advisor Kit fees if an SA's business is cancelled, except on the cases expressly stated in this document.

An Independent SA whose business is cancelled will receive compensation only for the last full pay period she was active prior to cancellation (less any amounts withheld during any investigation undertaken before an involuntary cancellation).

When cancellation occurs, it is within the Company's discretion to allow the down-lines of the cancelled SA and related volumes the roll-up to the next qualified SA in the cancelled SA Upline channel. See below the Roll-Up Policy.

#### **2. Types of Cancellations**

##### **i) Voluntary Cancellation**

Either the Company or the SA has a right to cancel the Agreement at any time, regardless of reason, subject to the following:

- a) In case of cancellation by an SA, she must submit a written request to the Company

principal business address. The written notice must include the Advisor's signature, printed name, address, and Advisor I.D. Number. An Advisor may also voluntarily cancel her Yanbal business by no renewing the Agreement on the corresponding renewal date and notifying the Company her withdrawal from the Agreement by email.

- b) In case of cancellation by the Company, it will send the respective notice in writing to the SA thirty (30) days before the cancellation effective date.

#### **ii) Involuntary Cancellation**

Involuntary cancellation might occur in the following cases:

- a) If an SA materially breaches the Agreement;
- b) If an SA does not qualify as Active at least in one campaign within a period of twelve (12) consecutive months (period equivalent to thirteen (13) campaigns), starting from the last campaign in which the SA qualified as Active;
- c) If an SA changes her permanent residence outside of the United States;
- d) In case an SA passes away;

#### **3. Notice of Cancellation**

The Company will send the SA a written notice of her Agreement cancellation. The cancellation shall be effective on the date on which the written notice is received by the SA, except in case of the Company voluntary cancellation, case in which the cancellation will be effective after thirty (30) days of written notification. Notice may be sent via e-mail addressed to the SA's email address on file with the company, via overnight delivery, or any other reasonable commercial method.

#### **4. Independent Advisor obligations upon cancellation**

Upon cancellation of her Agreement, an Independent Advisor must do the following:

- a) Pay any amount she owes to the Company within one week of her Agreement cancellation date.
- b) Immediately cease representing herself as an SA.
- c) Stop using the Company's trademarked materials, intellectual property, and confidential information.
- d) Immediately cease organizing sales presentations, providing training, and/or selling Yanbal products.
- e) Immediately cease participating in trade shows, fundraisers, or other scheduled events related to Yanbal.
- f) If requested by the Company, return all Business Materials and Confidential Information to the Company.

#### **5. Reactivation Policy**

An SA may reactivate her Agreement only if was subject to a Voluntary Cancellation or in the case of Involuntary Cancellation stated in this Section VI.2(ii)(b) referred to cancellation for not qualifying as Active at least in one (1) out of thirteen (13) campaigns within a period of twelve (12) consecutive months, being active 1 of 13 campaigns. Except in the cases set forth in the previous paragraph, an SAs will not be able to reactive her Agreement in any circumstance. In case that corresponds to submit a reactivation request, the

Company will review it. Notwithstanding the foregoing, the Company reserves the right to deny a reactivation request.

An SA who wishes to reactivate her Agreement should observe the following:

- i) Sign-up online by submitting a new SA Agreement within thirty (30) days of receipt of the Company written reactivation approval.
- ii) Purchase a new SA Starter Kit at the then-current price.

## **6. Buy-Back Policy for Former Independent Style Advisors**

This section applies to former SAs whose Agreements have been cancelled for any reason.

Upon cancellation of an SA's Agreement, Business Kits and Products and Sales Tools personally purchased from the Company that are in Currently Marketable condition (see definition below) may be returned for a refund, as long as the products and/or Sales Tools were purchased within one year prior to the date of cancellation (the one-year limitation does not apply in Maryland, Massachusetts, Puerto Rico, and Wyoming) and are returned to the Company within thirty (30) days from the SA's cancellation.

Upon receipt of a Currently Marketable Business Kit and/or Currently Marketable products and Sales Tools, the former SA will be reimbursed 90% of the net cost of the original purchase price(s).

Shipping and handling charges will not be refunded. If the purchases were made through a credit card, the refund will be credited back to the same account. Products and Sales Tools are in "Currently Marketable Condition" if: (a) they were purchased by the former SA directly from the Company within 12 months prior to her cancellation; and (b) their package has not been open, the product has not been used, nor the labeling has been altered or damaged. Merchandise that is clearly identified at the time of sale as nonreturnable, closeout, or discontinued is not in Currently Marketable Condition.

Neither the products and / or sales tools that are not in Current Marketable Conditions, nor the shipping and other expenses incurred by the SA whose Agreement was canceled are non-refundable.

If an SA received compensation for a product she purchased and then the product is returned for a refund, the compensation paid to the SA for the returned product will be deducted from the refund.

## **VII. ROLL-UP GUIDELINES**

### **1. In General**

"Roll-Up" is the act of automatically reassigning SAs whose immediate Upline has been cancelled or failed to qualify for coaching commissions (see below).

These Guidelines apply to all SAs who have sponsored others to join the business and are general guidelines applicable to Roll-Up. However, because the facts and circumstances surrounding many cancellations and potential roll-up situations vary widely, these are guidelines only. The Company reserves the right not to roll up any independent business or to adjust the Roll-Up procedure as it deems appropriate to ensure a Team receives proper leadership.

### **2. Roll-Up Triggering Events**

Roll-Up is triggered by the voluntary or involuntary cancellation of an SA Agreement.

### **3. Rolled-up**

Every SA who is below an SA whose Yanbal Agreement is cancelled may be rolled-up to an Sponsor of the immediate superior level, regardless the status.

### **4. Roll-up Effective Date**

It may take up to 30 days to process a Roll-Up. Despite the delay, the change is effective on the date the change occurs and no payments from prior periods will be payable to the qualified leader who received the compressed organization.

### **5. Roll-Up Consequences**

Solely for purposes of the Annual Recognition Program (Galaxia) the following conditions apply:

- i) The SAs subject to the Reassignment are considered inherited SAs.

The inherited SAs, as opposed to the SAs directly registered, will be considered for the Commissionable Volume (CV / MRM), but not for determining the basis or evaluation period for the Recognition Program.

## **VIII. Dispute Resolution**

### **1. Dispute Resolution**

a. **Confidential Arbitration.** Except as otherwise provided in the Agreement, any controversy or claim that arises from or is related to the Agreement, the breach thereof, or the Yanbal business shall be resolved through binding confidential arbitration. The Parties waive rights to trial by jury or to any court. The arbitration shall be filed with, and administered by JAMS in accordance with the Rules and Procedures, which are available on JAMS' website at  
<http://www.jamsadr.com/rulesclauses/xpqGC.aspx?xpST=RulesClauses>.

Copies of JAMS Rules and Procedures will also be emailed to SAs upon request to Yanbal's customer Service Department. Notwithstanding the rules of JAMS, unless otherwise stipulated by the Parties, the following shall apply to all Arbitration actions:

- The Federal Rules of Evidence shall apply in all cases;
- The Parties shall be entitled to all discovery rights permitted by the Federal Rules of Civil Procedure;
- The Parties shall be entitled to bring motions under Rules 12 and/or 56 of the Federal Rules of Civil Procedure;
- The Federal Arbitration Act shall govern all matters relating to arbitration. The law of the State of Florida, without regard to principles of conflicts of laws, shall govern all other matters relating to or arising from the Agreement and the Yanbal business;
- The arbitration hearing shall commence no later than 365 days from the date on which the arbitrator is appointed, and shall last no more than five business days;
- The Parties shall be allotted equal time to present their respective cases;

All arbitration proceedings shall be held in Miami, Florida or in another competent forum. The parties may select a mutually agreeable neutral arbitrator. If the parties do not agree on an arbitrator within 60 days from the date on which the arbitration is filed, the petitioner shall request that JAMS appoint an arbitrator. Each party to the arbitration shall be responsible for its own costs and expenses of arbitration, including legal and filing fees. The decision of the arbitrator shall be final and binding on the parties and may, if necessary, be

reduced to a judgment in any court to which the Parties have consented to jurisdiction as set forth in this Agreement to arbitrate. This Agreement to arbitrate shall survive the cancellation or termination of the Agreement.

Remedies that are available to you under applicable federal, state or local laws remain available under this arbitration policy.

If you institute arbitration against Yanbal, the only arbitration fee you will be required to pay is \$250. All other arbitration fees shall be borne by Yanbal including any remaining JAMS Case Management Fee and all professional fees for the arbitrator's services. You shall be responsible for paying your own attorney's fees, expert witness fees, and costs associated with prosecuting your case.

An Arbitrator's Award will consist of a written statement stating the disposition of each claim. The award will also provide a concise written statement of the essential findings and conclusions on which the award is based.

The parties, their respective agents and attorneys, and the arbitrator shall maintain the confidentiality of the arbitration proceedings and all evidence associated with the arbitration, and shall not disclose to any third party:

- The substance of, facts underlying, or basis for, the controversy, dispute, or claim;
- The substance or content of any settlement offer or settlement discussions or offers associated with the dispute;
- The pleadings, the content of any pleadings, and exhibits to the pleadings, filed in any arbitration proceeding;
- The content of any testimony or other evidence presented at an arbitration hearing or obtained through discovery in arbitration;
- The terms or amount of any arbitration award;
- The rulings of the arbitrator on the procedural and/or substantive issues involved in the case.

If a Party violates its confidentiality obligations under this arbitration policy, the non breaching party shall incur significant damages to its reputation and goodwill that shall not be readily calculated. Therefore, if a Party, its attorneys or agents breach the confidentiality provisions of this policy, the non breaching Party shall be entitled to liquidated damages in the amount of \$10,000.00 per violation, and \$25,000 per violation if the disclosure is published on the internet, including but not limited to disclosure on any website or on any social media forum. Every disclosure of each allegation, pleading, claim or other prohibited disclosure shall constitute a separate violation. Notwithstanding this confidentiality and liquidated damage provision, nothing herein shall limit the right or ability of a Party to disclose evidence or allegations relating to the dispute to any individual who is, or who may be, a witness to the dispute. The Parties agree that this liquidated damage amount is reasonable and waive all claims and defenses that it constitutes a penalty.

b. **Disputes Not Subject to Arbitration.**

- **Small Claims.** You may seek remedies in small claims court for disputes or claims within the scope of the jurisdiction of the small claims court in the jurisdiction in which you reside so long as it is the only forum in which the dispute is pending.

- **Equitable Relief.** Notwithstanding the foregoing Arbitration agreement, nothing in this Agreement shall prevent either party from applying to and obtaining from any court to which the Parties have consented to jurisdiction as set forth in the Agreement a temporary restraining order, preliminary or permanent injunction, or other equitable relief to safeguard and protect the party's intellectual property, trade secrets, and/or confidential information, including but not limited to enforcement of its rights under the Non-solicitation provisions of the Agreement.

**c. Class Action Waiver.**

**All disputes arising from or relating to the Agreement, or arising from or relating to the Yanbal business, shall be brought and proceed on an individual basis. The parties waive their rights to pursue any arbitration or lawsuit against the other party and/or their respective owners, officers, directors and agents, on a class or consolidated basis. You may opt out of this class action waiver if you wish by submitting written notice to the Company of your desire to opt out within 30 days from the date on which you enroll as an SA. Submit your written opt-out notice to the Company at 1341 W Newport Center Dr Deerfield Beach, Florida 33442.**

**2. Liquidated Damages**

In any case which arises from or relates to the wrongful termination of an Advisor's Agreement and/or independent business, the parties agree that damages will be extremely difficult to ascertain.

Therefore, the parties state that in case the termination of an Advisor's Agreement and/or loss of her independent business is proven and held to be wrongful under any theory of law, the Advisor's sole remedy shall be liquidated damages calculated as follows:

- i) For Advisors at the "Paid as" rank Style Advisor through Senior Manager\*, liquidated damages shall be equivalent to the gross compensation that she earned pursuant to Yanbal's Compensation Plan in the twelve (12) months immediately preceding the termination.
- ii) For Advisors at "Paid as" rank Director through Senior Star Director\*, liquidated damages shall be equivalent to the gross compensation that she earned pursuant to Yanbal's Compensation Plan in the eighteen (18) months immediately preceding the termination.
- iii) For Advisors at the "Paid as" rank Regional Director and Regional Star Director\*, liquidated damages shall be equivalent to the gross compensation that she earned pursuant to Yanbal's Compensation Plan in the twenty-four (24) months immediately preceding the termination.

\*Each Advisor paid rank as defined in the Compensation Plan.

Gross compensation shall include commissions and bonuses earned by the Advisor pursuant to Yanbal's Compensation Plan as well as retail profits earned by Advisor for the sale of Yanbal merchandise. However, retail profits must be substantiated by providing the Company with true and accurate copies of fully and properly completed retail receipts provided by the Advisor to her customers at the time of the sale.

The Parties agree that the foregoing liquidated damage schedule is fair and reasonable.

An Advisor's "Paid As" rank is the rank or title for which she y actually qualifies under the

Yanbal Compensation Plan during a given pay-period. For purposes of this Policy, the relevant pay-period to determine an Advisor's "Paid As" rank is the pay-period during which the Advisor's business is placed on suspension or terminated, whichever occurs first.

### **3. Damages Claim Waiver**

**In any action arising from or relating to the Agreement, the parties waive all claims for incidental and/or consequential damages, even if the other party has been apprised of the likelihood of such damage. The parties further waive all claims to exemplary and punitive damages.**

### **4. Governing Law, Jurisdiction and Venue**

Jurisdiction and venue of any matter not subject to arbitration shall reside exclusively in Broward County, State of Florida, or the United States District Court for the Southern District of Florida. The Federal Arbitration Act shall govern all matters relating to arbitration. The law of the State of Florida, without regard to principals of conflicts of laws, shall govern other matters relating to or arising from the Agreement.

### **5. Louisiana Residents**

Notwithstanding the foregoing, and the arbitration provision set forth above, residents of the State of Louisiana shall be entitled to bring an action against Yanbal in their home forum and pursuant to Louisiana law.

## **POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE YANBAL® USA**

### **I. DISPOSICIONES GENERALES**

#### **1. Políticas y Plan de Compensación:**

Estas Políticas y Procedimientos, ya sea en su forma actual y/o con las modificaciones realizadas a exclusivo criterio de Yanbal USA Inc. (en adelante "Yanbal" o la "Compañía"), son consideradas parte del Acuerdo de Style Advisor Independiente de Yanbal.

El término "Acuerdo" utilizado a lo largo de estas Políticas, se refiere en conjunto, a los Términos y Condiciones de Incorporación como Style Advisor Independiente de Yanbal, a las presentes Políticas y Procedimientos, y al Plan de Compensación Yanbal. A las Style Advisors Independientes mencionadas en el presente documento se les denominará en adelante como "SA Independientes", "SA", "Advisor", "SAs"".

La Compañía se reserva el derecho de modificar el Acuerdo a su criterio. Las modificaciones surtirán efecto treinta (30) días después de la notificación y publicación de las cláusulas modificadas en el portal de negocio "My Assistant Yanbal" (MAYA) de la Style Advisor Independiente. Sin embargo, las políticas modificadas no se aplicarán retroactivamente a conductas o hechos que ocurrieron antes de la fecha de vigencia efectiva de la modificación. Una SA puede terminar en cualquier momento y por cualquier motivo su vínculo contractual con Yanbal de acuerdo a lo establecido en la Sección VI, Artículo 1, numeral 1) del presente documento.

Estas Políticas y Procedimientos son de aplicación para las SAs de todos los niveles ("status") considerados en el Plan de Compensación.

#### **2. Políticas y Cláusulas Excluyentes**

Si alguna de las cláusulas del Acuerdo, ya sea en su forma actual o modificada, fuese considerada inválida o inejecutable, sólo la(s) parte(s) inválida(s) o no ejecutable(s) de la cláusula será(n) excluida(s) del Acuerdo y las cláusulas restantes permanecerán vigentes.

La cláusula excluida se modificará para que sea conforme a la ley y refleje el propósito de la cláusula original de la manera más fiel posible. La existencia de cualquier reclamo o derecho de acción de una SA contra Yanbal no constituirá una defensa contra la aplicación de cualquier término o cláusula del Acuerdo por parte de Yanbal.

#### **3. Duración y Renovación del Acuerdo**

El Acuerdo tendrá una vigencia de un (1) año desde la fecha de celebración. Posteriormente, el Acuerdo se renovará de manera automática por períodos adicionales de un (1) año cada uno, salvo que este termine de acuerdo a las disposiciones establecidas en la Sección VI del presente documento.

### **II. BENEFICIOS Y OBLIGACIONES DE LA SA INDEPENDIENTE**

#### **1. Relación Comercial de Contratista Independiente**

Las SA son contratistas independientes y no empleados de Yanbal. En todo material escrito, gráfico, o digital utilizado para propósitos de su negocio con Yanbal, las SA deben manifestar que obran como "Style Advisor Independiente de Yanbal".

Asimismo, en conversaciones con posibles SAs y/o clientes, deberán presentarse como una "SA Independiente de Yanbal". Las SA en ningún momento darán a entender a nadie que son empleados de Yanbal.

## **2. Requisitos para ser SA Independiente Yanbal**

- 2.1. Tener 18 años de edad o más,
- 2.2. Ser ciudadano de los Estados Unidos o un residente extranjero en Estados Unidos,
- 2.3. Completar el formulario de Solicitud de Incorporación Web (la "Solicitud") y aceptar los Acuerdos de SA Independiente en la website de Yanbal.
- 2.4. Comprar a través de la página web de Yanbal el Starter Kit (opcional en Dakota del Norte);
- 2.5. El Starter Kit es el conjunto de productos y herramientas de venta para iniciar el negocio con Yanbal, e incluye la suscripción automática gratuita a MAYA y acceso al respectivo personal website mientras sea una SA Yanbal. Proporcionar a Yanbal al momento del registro como Style Advisor Independiente todos los datos requeridos por el Formulario W-9 del Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos de América (IRS), el cual será completado automáticamente con todos los datos que se proporcione y será revisado y aprobado por la persona antes de terminar su proceso de registro como SA.

Al aprobar el Formulario W-9 generado con la información proporcionada durante el proceso de su registro como SA, la persona declara y confirma que todos los datos proporcionados durante dicho proceso de registro para el Formulario W-9 son verdaderos y son los mismos que ha presentado ante el IRS para obtener su Número de Identificación de Contribuyente (Taxpayer Identification Number) y en su declaración de impuestos y que cualquier error u omisión respecto de toda la información proporcionada durante su proceso de registro como SA es de su total y entera responsabilidad.

**Toda aplicación y registro como SA Independiente sin excepción es estrictamente personal. No se permiten registros realizados por terceros, en cuyo caso el registro es nulo y la Compañía queda liberada de toda responsabilidad.**

Una vez que el Acuerdo es aceptado, la SA recibirá un código de identificación personal. Es responsabilidad de la SA mantener confidencial su código de identificación personal, su usuario y su clave de acceso.

## **3. "My Assistant Yanbal" (MAYA) & Personal Website**

Una vez que Yanbal acepte la Solicitud y el Acuerdo de SA Independiente de una solicitante, la nueva SA recibirá una suscripción gratuita a su portal de negocio "My Assistant Yanbal" (MAYA) y una página web personal de contenido replicado.

## **4. Conducta General**

Las SAs deben salvaguardar y promover la buena reputación de Yanbal y sus productos, y deben evitar toda conducta o práctica falsa, ilícita, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral. Asimismo deben mostrar una alta calidad moral en su conducta personal y profesional. Las SAs no deben presentar ninguna conducta que pueda perjudicar el buen nombre o reputación de la Compañía.

## **5. Plan de Compensación**

El Plan de Compensación es el conjunto de reglas en base a las cuales se determina la ganancia de la SA proveniente de su negocio con Yanbal.

El calendario Yanbal consta de 13 Campañas en un periodo de 12 meses, cada Campaña está compuesta por 4 semanas consecutivas, de acuerdo al Calendario que se encuentra publicado en MAYA.

Las comisiones generadas durante la campaña se calcularán y serán pagadas por campaña según lo establecido en el Manual del Plan de Compensación que se encuentra publicado en MAYA.

**Cuando se tenga que realizar el pago, se creará su cuenta con el proveedor que la**

## **Compañía haya designado.**

Las comisiones se pagan en base al monto de ventas comisionables de productos Yanbal. El monto de ventas comisionables no incluye los artículos que son exclusivamente para las SA, material promocional, herramientas de negocio, brochures, folletería, demos, merchandising, Starter Kit, artículos de oficina, etc.

- i) Periódicamente ciertos artículos se ponen a la venta a precios de oferta. Estos artículos de venta especial pueden o no considerarse para el cálculo de las comisiones por venta, según lo que informe la Compañía. En caso de que se consideren dentro de las ventas comisionables, el Volumen Personal (ver punto 4 de esta Sección II, y la definición contenida en el Plan de Compensación de Yanbal) se determinará en base al precio de venta con descuento del artículo y no en base al precio regular de venta. La política de recompra de inventario no aplica para tales artículos.
- ii) Las promociones aplicables a status superiores se ejecutan cuando se han cumplido con todos los requisitos para la promoción de status y después del cierre de la campaña en la que dichos requisitos se cumplieron.
- iii) Las comisiones se emiten a las SA sólo a título individual.

## **6. Volumen Personal (PV)**

Tu PV se compone de las órdenes de tus clientes y tus órdenes personales durante una Campaña. El estado en el que se encuentra una SA en relación a la Compañía se basa en el nivel de su Volumen Personal (PV), de acuerdo a lo siguiente:

- i) ACTIVA – Una SA que ha generado al menos \$ 300 de Volumen Personal (PV) se encuentra en situación de Activa para esa campaña.
- ii) TERMINADA – Una SA cuyo Acuerdo haya sido cancelado por cualquiera de los motivos indicados más adelante.

## **7. Ajustes a Bonos y Comisiones.**

En caso de que un producto sea devuelto a Yanbal para su reembolso, o se produzca una devolución de cargo, la Compañía recuperará la compensación que se hubiera pagado a la SA por esos productos devueltos o recomprados.

Las compensaciones no ganadas se deducirán en la campaña en la que se emita el reembolso o se produzca el contracargo. Las deducciones continuarán desde ese periodo hasta que la compensación pagada pero no ganada sea totalmente recuperada tanto de la SA como de las SA de status superiores que sean sus sponsors que recibieron los bonos o comisiones por las ventas de los productos reembolsados o con contracargo.

Si el monto de las comisiones y bonos de las que se deducen las comisiones indebidamente pagadas de acuerdo al párrafo anterior no son suficientes para recuperar toda la compensación indebidamente recibida por una SA, la Compañía se reserva el derecho de realizar deducciones de la compensación de períodos futuros hasta que se recupere todo el importe que corresponde devolver por la SA.

Yanbal se reserva el derecho de retener o reducir la compensación de cualquier SA que considere necesario para cumplir con cualquier orden de embargo o judicial que obligue a Yanbal a retener, mantener, o redirigir dicha compensación a un tercero.

## **8. Asignación de Oportunidades de Negocio**

- i) **Clientes:** en caso un cliente haga el proceso de compra en Yanbal.com, como parte final del proceso, podrá elegir a una SA que conozca o alguna SA de la lista disponible para asignarle la compra. En caso no escoja una SA, YANBAL asignará su compra a una de la lista de SAs que tienen un código activo. En este caso los clientes se asignarán a las SA que cumplan lo siguiente:

- a) Cuenten con al menos \$600 de PV acumulado en la campaña en la anterior.
- b) Mantengan una buena relación con la Compañía, lo que significa no encontrarse actualmente bajo revisión, investigación o medidas disciplinarias por violaciones de las políticas y procedimientos de la Compañía, malos negocios, o prácticas poco éticas; y
- c) Se encuentren en proximidad geográfica favorable al cliente potencial que realiza el pedido en línea.

## **9. Clientes Directos**

La Compañía puede aceptar clientes que ingresen directamente a la web de Yanbal.

Por lo tanto, un cliente (el “Cliente”) puede colocar un pedido directamente de la web de Yanbal, y asignar o no dicho pedido a una SA determinada. En caso que el cliente no asigne el pedido a una SA, se procesará de todos modos su compra y al final del proceso se le preguntará si desea que se le asigne una S.A. En caso que el Cliente no acepte esta opción será asignado como cliente directo de la Compañía.

Además, si el Cliente desea recibir más información acerca de la oportunidad Yanbal, la Compañía le enviará tal información.

## **10.SAs Directas de la Compañía**

La Compañía podrá tener SA directas siempre y cuando alcancen el status de Directora en un máximo de 6 campañas después de su incorporación.

La Compañía podrá mover a cualquier SA directa, junto con todo su grupo personal, a otra posición en la genealogía de la empresa. Cualquier movimiento deberá ser después de 6 campañas que la SA se haya incorporado directamente a la Compañía.

## **11.Ascender de Status**

Una SA obtiene el título de Senior Manager o Executive Manager, al lograr los requisitos de Venta Personal, Venta de Organización y numero de activas directas especificados en el plan de compensación. Sus comisiones serán pagadas de acuerdo a dicho status en la campaña que califique como tal.

En el caso de una Directora, una vez alcanzado dicho título, debe calificar en el 100% del MRM en al menos una (1) campaña de (4) cuatro campañas consecutivas para mantener su título. Las reglas para baja o perdida de status se encuentran desarrolladas en el Plan de Compensación.

## **12.Patrocinos**

### **i) Disposiciones Generales**

Si una SA patrocina otras SA, es responsabilidad de la patrocinadora proporcionar adecuada asesoría a la nueva SA y a su equipo.

### **ii) Cambio de Patrocinador**

La SA sólo puede cambiar de patrocinadora en los casos siguientes:

- (a) Por la reincorporación como SA después de seis (6) meses de cancelación voluntaria por escrito de su negocio con Yanbal.
- (b) Mediante el envío de una solicitud para el cambio de patrocinador por escrito a la Compañía a 1341 W Newport Center Dr Deerfield Beach, Florida 33442. Dicha solicitud debe acompañarse con una autorización firmada y por escrito para la transferencia de parte de su patrocinadora inmediata. La Compañía desalienta totalmente los cambios de patrocinador. Por lo tanto, Yanbal se reserva el derecho de denegar, a su criterio, cualquier solicitud de cambio de patrocinador, así como la posibilidad de cambio de patrocinador más traslado de red La Compañía se

reserva el derecho único y exclusivo de disponer de la línea descendente desarrollada por dicha SA. Los cambios de patrocinador por ascenso o baja de status están especificado en el Plan de Compensación, y serán analizados a criterio de la Compañía.

- (c) Por decisión de la Compañía. Sin perjuicio de lo anterior, la Compañía se reserva el derecho de transferir a cualquier SA a otro grupo personal si la Compañía determina que la SA no está recibiendo asesoría adecuada del grupo personal al que se le asignó. Se entiende como "grupo personal" de una SA para efectos del párrafo anterior y de toda otra referencia a "grupo personal" incluida en el Acuerdo y en todo otro documento de Yanbal, las SAs que forman parte de la red a la que pertenece la SA.

Además, el no proporcionar adecuada asesoría puede ser causa para que una SA no sea elegible para recibir futuras oportunidades de negocio de la Compañía (Por ejemplo: Ascender de Status). Debe entenderse como "adecuada asesoría" proporcionar capacitación a la nueva SA, mantener comunicación constante y respetuosa con las SA que forman parte de su grupo personal, asegurar la capacitación continua de su grupo personal tanto en productos como respecto a las estrategias de negocio de la Compañía, y en general, realizar todas aquellas actividades necesarias para ayudar a las SA que forman parte de su red a desarrollar su negocio con Yanbal.

### **13. Renuncia a Reclamos.**

**LAS SA RENUNCIAN A TODOS Y CADA UNO DE LOS RECLAMOS EN CONTRA DE LA COMPAÑÍA, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y REPRESENTANTES QUE SE RELACIONEN CON O DERIVEN DE LA DECISIÓN DE LA COMPAÑÍA RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE TODA LINEA DESCENDENTE DE SAs DESARROLLADA POR UNA SA QUE HA CAMBIADO DE PATROCINADOR SIN CUMPLIR LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA.**

## **III. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **1. Redes Sociales.**

Además de cumplir con todos los demás requisitos especificados en las presentes Políticas, las SA que utilicen cualquier red social en relación con su negocio Yanbal, incluyendo entre otros, blogs, Facebook, Instagram Twitter, Linkedin, YouTube, o Pinterest, se comprometen a cumplir con lo siguiente:

- i) Las SA son responsables por el contenido de todo el material que produzcan y publiquen en cualquier red social, así como por **todas** las publicaciones en cualquier red social que posean, operen, o administren.
- ii) Las SAs no publicarán ningún contenido o enlace en o desde redes sociales que sea sexualmente explícito, obsceno, pornográfico, ofensivo, profano, violento, de amenaza, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador, o discriminatoria (ya sea por motivos de raza, etnia, creencias, religión, género, orientación sexual, discapacidad física, u otros), gráficamente violento, que solicite conducta ilícita, que implique ataques personales contra cualquier individuo, grupo o entidad, o que se encuentren en violación de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de cualquier tercero.
- iii) Es responsabilidad de cada SA cumplir con los términos de uso de las redes sociales.
- iv) Ninguna venta de productos o incorporaciones pueden llevarse a cabo por medio de redes sociales. Para procesar las ventas o incorporaciones, la red social debe proporcionar únicamente el enlace a la página web de contenido replicado Yanbal de la SA, la página web corporativa de Yanbal o redes sociales corporativas oficiales de Yanbal.

- v) La SA no puede vender o intentar incorporar a través de comentarios en la web Oficial de Yanbal, o de otras empresas de venta directa o de productos de belleza y cuidado de la piel. Esto incluye no insertar comentarios de ese tipo en las redes sociales de este tipo de empresas, ni colocar links que re direccionen a su página de contenido replicado o a sus perfiles de redes sociales.
- vi) Toda red social operada o administrada directa o indirectamente por una SA que se utilice para promover o hablar de los productos de Yanbal, o de la oportunidad de negocio que Yanbal ofrece, no puede enlazar a cualquier otra página web, red social, o página web de cualquier otra naturaleza que promueva productos, servicios, o programa de negocios de cualquier otra empresa que no sea Yanbal.
- vii) Durante la vigencia de su Acuerdo y durante los doce (12) meses calendario siguientes a la terminación del mismo, si fuera el caso, una SA no puede utilizar ninguna red social en la que se promueva, se hable de, o se haya promovido o hablado del negocio o productos Yanbal, para incorporar directa o indirectamente ninguna SA de Yanbal para otro programa de venta directa o red de mercadeo (denominado en conjunto, "venta directa"). En cumplimiento de la disposición señalada, una SA no realizará ningún acto, en ninguna red social, respecto del cual pueda presumirse razonablemente que fomentará el interés de otra SA, en relación con las otras actividades comerciales de venta directa de la SA (distintas a su negocio con Yanbal). La violación de esta disposición constituirá una violación de la disposición de prohibición de captación estipulada en la Sección IV. 3 del presente documento.
- viii) Ninguna SA puede hacer creer a otras que su perfil personal de sus redes sociales es un perfil oficial de la Compañía. En ese caso debe quedar claramente establecido que es un perfil como SA independiente.
- ix) Una SA puede incluir el término "Yanbal" en sus redes sociales, acompañado de su nombre, pero debe señalar en la sección de biografía que se trata de una SA Independiente. Sin embargo, la primera palabra en su perfil de redes sociales no podrá ser Yanbal, algún nombre de producto, Oportunidad Yanbal y/o cualquier marca registrada y licenciada a favor de Yanbal. La Compañía se reserva el derecho de solicitar el no uso de su marca en cualquier red social cuando lo considere necesario.
- x) La SA podrá utilizar en sus redes sociales las imágenes o fotos que la Compañía le comparta para ese fin, siempre y cuando no utilice dichas imágenes como foto de perfil.
- xi) Ninguna red social de las SAs puede hacer suponer o generar confusión respecto a que ella tiene exclusividad en un área geográfica determinada, es decir no podrá utilizar la marca YANBAL junto al nombre del País, Estado, Ciudad o Distrito en el que reside. (Ejemplo: YANBAL MIAMI).
- xii) Si una SA crea una página comercial en cualquier red social que se relacione con Yanbal o para promover sus productos, o la oportunidad de negocio que Yanbal ofrece, dicha página no podrá promover o publicitar los productos o la oportunidad de cualquier otro negocio de mercadeo en red que no sea Yanbal y sus productos. Si por cualquier motivo se cancela el negocio de una SA de Yanbal o si la SA pasa a ser inactiva, la SA deberá desactivar la página.

## **2. Material Promocional, Publicidad y Métodos de Comercialización Creados por la SA ("Herramientas de Venta")**

A efectos de asegurar que las Herramientas de Venta no sean engañosas, contengan sólo afirmaciones debidamente documentadas, e identifiquen correctamente la marca registrada y derecho de autor de Yanbal, toda Herramienta de Venta creada por una

SA debe ser presentada ante la Compañía y recibir aprobación por escrito antes de que se pueda utilizar o publicar.

Una vez que la SA recibe la mencionada autorización escrita de Yanbal respecto de las Herramientas de Venta que creó, puede proporcionar las herramientas aprobadas a otras SA de forma gratuita, mas no podrá venderlas a otras SAs de Yanbal (cualquier venta o intento de venta de dichas herramientas a otra SA dará lugar a la terminación del Acuerdo la SA infractora).

La Compañía se reserva el derecho de cancelar su aprobación a las herramientas de venta aprobadas previamente, **y las SAs renuncian a todo reclamo en contra de la Compañía, sus funcionarios, directores, propietarios, empleados y representantes por daños y perjuicios, gastos, costes, o remuneración de cualquier otra naturaleza que derive o se relacione con dicha cancelación. Las herramientas digitales de venta aprobadas se publicarán en MAYA de la SA, y estarán disponibles para todas las SA.**

**Todas y cada una de las SA que crearon las Herramientas de Venta, otorgan a la Compañía y a otras SAs licencia irrevocable para utilizar las Herramientas de Venta para los fines comerciales de la Compañía, y renuncia(n) a todo reclamo de derechos de propiedad intelectual, que incluye entre otros, reclamos de derechos de propiedad intelectual, y/o cualquier tipo de remuneración en contra de la Compañía, sus funcionarios, directores, propietarios, representantes, y otras SA por dicha publicación y/o el uso de las Herramientas de Venta.**

**Ninguna SA venderá los productos Yanbal por debajo del precio sugerido, ni ofrecerá descuentos adicionales sobre los productos Yanbal, regalos u otros incentivos para vender los productos o incorporar nuevas SAs.**

### **3. Marca Registrada y Derechos de Autor**

El nombre "Yanbal" y otros nombres que adopte la Compañía, son nombres comerciales, marcas registradas y marcas de servicio debidamente licenciadas a Yanbal. La Compañía otorga a las SA una licencia limitada para utilizar sus marcas y nombres comerciales en medios promocionales durante el tiempo que el Acuerdo de SA se encuentre vigente. En caso de terminación del Acuerdo de SA, por cualquier motivo, la licencia vencerá y la SA deberá suspender de inmediato el uso de las marcas y nombres comerciales de la Compañía. Excepto de acuerdo a lo establecido en la Cláusula III.1 anterior, en ningún caso una SA podrá utilizar las marcas registradas o nombres comerciales de Yanbal en direcciones de correo electrónico, nombre de dominio de páginas web, alias de redes sociales, nombres o direcciones de redes sociales, o en cualquier herramienta comercial no autorizada.

La Compañía organiza regularmente eventos en vivo y eventos grabados, así como seminarios en línea y conferencias telefónicas. Durante dichos eventos, los ejecutivos, SA e invitados de la Compañía, asisten y realizan presentaciones. El contenido de dichos eventos es material de propiedad exclusiva de la Compañía. Las SAs por ningún motivo podrán grabar eventos de la Compañía, ya sean estos en vivo, seminarios en línea, conferencias telefónicas, o transmitido a través de cualquier otro medio.

Asimismo, las herramientas de venta, videos, audios, podcasts, y material impreso de la Compañía son también materiales protegidos por derechos de autor. Las SAs no copiarán ninguno de dichos materiales para su uso personal o comercial sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

Salvo autorización expresa de la Compañía, las SAs no podrán utilizar las marcas, logos, nombres comerciales o cualquier derivación de ellos en los buscadores de internet, ni pagar publicidad en redes sociales, comprar banners en cualquier página web o red

social, o pagar en buscadores de internet para figurar en los resultados.

#### **4. Páginas Web de la SA Independiente**

Las SA no pueden crear sus propias páginas web para promover su negocio Yanbal o los productos y servicios de Yanbal. Las páginas web de contenido replicado oficialmente proporcionadas por Yanbal constituyen el único foro a través del cual se pueden vender los productos Yanbal y procesar las nuevas incorporaciones de SA Yanbal (los foros en línea prohibidos incluyen entre otros, páginas web externas de SAS, subastas en línea y anuncios clasificados).

Asimismo, el dominio de la web de contenido replicado que Yanbal le otorga a la SA, es de propiedad de Yanbal y se le otorga a las SA bajo una licencia limitada para utilizar este dominio: [www.yanbal.com/us](http://www.yanbal.com/us). La SA sólo puede agregar al dominio de la web de contenido replicado otorgado, su "seudónimo" o "nickname" para que pueda ser identificada en forma individual. La SA no puede utilizar ningún nombre que genere confusión respecto a su identidad, ni utilizar como "seudónimos" o "nick names" las marcas de Yanbal, ni nombres, palabras o denominaciones relacionados a la Compañía, o al País, Estado, Ciudad, ni Distrito en el que reside.

Yanbal se reserva el derecho a modificar el dominio de la página web replicada de las SA cuando este no cumpla con lo establecido en el párrafo anterior.

Las SAs podrán crear webs grupales para el desarrollo de su negocio. En este caso la web deberá estar protegida por una contraseña, solo podrán ingresar a esta las consultoras del mismo grupo personal, y se utilizará exclusivamente como un foro de comunicación, no pudiéndose realizar a través de la misma ni ventas ni incorporaciones. Si Yanbal lo solicita, la SA le deberá proporcionar una clave para ingresar a esta web. El dominio de la web no podrá hacer referencia ni utilizar la marca YANBAL u otras marcas de productos, o la Oportunidad Yanbal.

#### **5. Puntos de venta - Prohibición**

Para apoyar el canal de distribución de venta directa de la Compañía y para proteger la relación de contratista independiente, la empresa alienta y promueve la venta al por menor y la venta de persona a persona de sus productos, por lo que las SAs acuerdan no exhibir o vender productos o catálogos de Yanbal, o de cualquier otra manera, promover la oportunidad Yanbal o los productos Yanbal en ningún local de venta al por menor, al por mayor, almacén, o establecimiento de descuento sin previa autorización por escrito de Yanbal.

De tal manera, las SA no deben establecer "tiendas" Yanbal temporales o permanentes o escaparates de venta de productos Yanbal en puntos de venta. Un punto de venta incluye entre otros, un kiosco en un centro comercial, una boutique, supermercado, mercados de pulgas, o cualquier otro puesto fijo de venta. Se le denomina "puesto fijo de venta" a cualquier ubicación en la que se producen ventas durante uno o más períodos consecutivos de siete días al mes.

#### **6. Territorio**

Ninguna SA tiene exclusividad geográfica respecto a dónde puede realizar sus ventas. En consecuencia, las SA son libres de vender los productos Yanbal en cualquier Estado dentro de los Estados Unidos.

#### **7. Declaraciones Comerciales Inapropiadas**

##### **i) Declaraciones sobre Productos**

Las SA no deben realizar declaraciones, que incluyen entre otros, testimonios sobre los productos o servicios de la Compañía que no se encuentren contenidos en la literatura

oficial de la Compañía ni se hayan publicado en la página web oficial de la Compañía. Bajo ninguna circunstancia la SA podrá realizar declaraciones señalando que los productos de la Compañía son para curar, tratar o prevenir cualquier tipo de enfermedad o condición médica.

### **ii) Declaraciones sobre Ingresos**

Al presentar o discutir acerca de la oportunidad Yanbal o del Plan de Compensación a una potencial SA, las SAs no pueden realizar proyecciones de ingresos, declaraciones sobre ingresos, testimonios de ingresos, o revelar sus ingresos con Yanbal (que incluyen entre otros, exhibir cheques, copias de cheques, estados de cuenta, o registros tributarios), ni mostrar o referirse al ingreso de cualquier otra SA. Tampoco pueden hacer declaraciones de ingresos que influyen en su "estilo de vida". Una declaración de ingresos sobre su "estilo de vida" es una declaración o representación que afirma o permite inferir que los ingresos que obtiene de su negocio con Yanbal permiten a la SA gozar de un estilo de vida lujoso o exitoso. Ejemplos de ese tipo de declaraciones que se prohíben, incluyen entre otros, representaciones (ya sean a través de contenidos de audio o video) en las que una SA pudo renunciar a su empleo, adquirir bienes materiales caros o lujosos, o viajar a destinos exóticos o costosos.

### **iii) Declaraciones sobre el Plan de Compensación y Programa**

Al presentar o comentar el Plan de Compensación de Yanbal, una SA debe dejar en claro a las potenciales SA que el éxito financiero en Yanbal se alcanza mediante el compromiso, el esfuerzo y las habilidades de venta.

Por el contrario, una SA nunca deberá manifestar que uno puede alcanzar el éxito sin ser diligentes respecto a su propio negocio con Yanbal.

Los ejemplos de declaraciones erróneas incluyen, entre otros:

- *El sistema se encarga de realizar todo el trabajo por usted*
- *Una vez inscrita la nueva SA su equipo de SA de línea descendente se construirá por efecto en cadena.*
- *Una vez inscrita, yo me encargaré de construir su equipo de SA*
- *La Compañía realizará todo el trabajo por usted.*
- *Usted no tiene que vender nada.*
- *Todo lo que tiene que hacer es comprar sus productos cada mes.*

Los ejemplos mencionados anteriormente constituyen representaciones incorrectas sobre el Plan de Compensación y el programa de la Compañía. Es importante que las SA no realicen estas, ni otras representaciones que podrían hacerle creer a la potencial SA que podría alcanzar el éxito sin asumir un compromiso, esforzarse o poseer destreza en las ventas.

## **8. Medios de Comunicación**

Las SA no deben interactuar con los medios de comunicación en cuanto al negocio o productos Yanbal. Todas las preguntas provenientes de los medios de comunicación, como la radio, televisión, imprentas, internet o cualquier otro medio, se dirigirán al departamento de marketing de Yanbal, a la siguiente dirección: contactus@yanbal.com

## **9. Prohibición de Captación**

Las SAs cuentan con la libertad de participar en otros programas de mercadeo o venta directa. Sin embargo, durante la vigencia del presente Acuerdo y durante un año

posterior a su terminación, a excepción de las SAs de línea descendente personalmente patrocinadas por la SA, la SA no podrá ni directa ni indirectamente reclutar a otras SA de Yanbal para cualquier otra empresa de venta directa. El término "Reclutar" se refiere al patrocinio, solicitud, inscripción, incorporación, o esfuerzo real o tentativo, directo o indirecto para influir de alguna manera a otra SA para inscribirse o participar en otra oportunidad en venta directa. Tal conducta constituye un Reclutamiento aun cuando las acciones de la SA se dan en respuesta a una pregunta o consulta formulada por otra SA o cliente.

Si una SA participa en otro programa de negocios o de venta directa que no sea de Yanbal, es responsabilidad de la SA asegurar que su negocio Yanbal funcione totalmente por separado y aparte de todos los otros negocios y/o programas.

Por lo tanto, una SA no debe:

- i) Mostrar material promocional, material de venta, o productos Yanbal, junto con o en el mismo lugar que cualquier otro material promocional, de venta o productos o servicios que no pertenezcan a Yanbal.
- ii) Ofrecer la oportunidad, productos o servicios de Yanbal a SA potenciales, clientes existentes o SA junto con cualquier programa, oportunidad o productos que no pertenezcan a Yanbal.
- iii) Ofrecer, discutir, o presentar cualquier oportunidad, productos, servicios que no pertenecen a Yanbal en cualquier evento de venta privada, reunión, seminario, convención, seminario en línea, conferencia telefónica, u otros eventos de Yanbal.

La Compañía y cada SA acuerdan que toda violación de esta política resultará en un daño irreparable para la Compañía para el que no existe ningún tipo de reparación legal apropiada, y el daño a la Compañía será mayor que el daño potencial para la SA. Por lo tanto, en caso que se infrinja esta política, la Compañía tendrá derecho a tomar medidas cautelares de emergencia temporales o permanentes para prevenir ulteriores violaciones de esta política.

## **10. Tratamiento de Datos Personales**

Si una SA recibe Datos Personales de o acerca una SA o clientes potenciales, es su responsabilidad mantener dicha información segura. Una SA debe destruir o eliminar de manera irreversible los Datos Personales de otros una vez que ya no los necesite. Los Datos Personales representan toda información que identifica, o le permite a una SA comunicarse con un individuo. Dicha información incluye el nombre, dirección, dirección de correo electrónico, número de teléfono, información de tarjeta de crédito, número de identificación del seguro social, o fiscal, de clientes, clientes potenciales, SA y SA potenciales, así como cualquier otra información relacionada dichos datos.

## **11. Información Confidencial**

La "Información Confidencial" incluye entre otros, información de identidad, contacto, y/o información de ventas en relación con las Style Advisors y/o clientes de Yanbal: (a) que se encuentre en MAYA correspondiente a cualquier SA; (b) que provenga de los informes emitidos por la Compañía a las SA para ayudarles a operar y administrar sus negocios; y/o (c) a la que una SA no podría tener acceso o no podría obtener sino fuese por su relación con la Compañía.

La Información Confidencial constituye secreto comercial que pertenece exclusivamente a la Compañía y que se proporciona a las SA de manera estrictamente confidencial. La Información Confidencial no debe divulgarse ni directa ni indirectamente a ningún tercero ni se utilizará para ningún otro propósito que no sea para la creación y gestión por parte de la SA de su negocio independiente Yanbal.

Toda violación de esta política resultará en un daño irreparable para la Compañía para el que no existe ningún tipo de reparación legal apropiada. Asimismo, las partes acuerdan que el daño a la Compañía será mayor que cualquier daño causado a la SA en caso que se otorguen medidas cautelares a favor de la Compañía. Por lo tanto, la Compañía tendrá derecho a una reparación inmediata y permanente bajo el régimen de equidad para evitar ulteriores violaciones de esta política.

#### **IV. PRINCIPIOS PARA LAS ACTIVIDADES COMO SA**

##### **1. Presentaciones de Ventas**

El método de venta principal es la demostración y asesoría de productos.

En cualquier presentación de venta, las SA deberán seguir las normas de conducta establecidas anteriormente.

Por lo tanto, una SA deberá:

- i) Abstenerse de mantener una conducta engañosa o desleal en sus prácticas de venta. Tales tipos de conducta resultarán en la terminación de su negocio con Yanbal.
- ii) Explicar con precisión las cualidades de los productos y/o exhibirlos adecuadamente.
- iii) Informar en todo momento el precio, condiciones de pago, normas para reembolsos, garantías y servicio post-venta.

Una SA debe ser respetuosa en todo momento. El contacto personal o telefónico con clientes y clientes potenciales debe realizarse en forma razonable y durante horas apropiadas para evitar interrupciones en los horarios de dichas personas. Una presentación de ventas nunca debe interferir o molestar al cliente. Es por ello, que una SA debe interrumpir de inmediato una presentación de ventas si el cliente lo requiere.

##### **2. Inventario en exceso y compra de Bonos**

Como en cualquier compañía de venta directa, la estrategia principal de la Compañía es vender los productos al por menor al consumidor siguiendo las buenas prácticas comerciales.

La Compañía entiende que el Starter Kit debería ser suficiente para iniciar su negocio, y no recomienda a las SA comprar inventario adicional para realizar entregas.

De tal manera, una SA no debe:

- a) Comprar más productos de los que puede razonablemente utilizar en una campaña.
- b) Alentar a otras SA a adquirir grandes cantidades de inventario, o aparentar que existe una obligación de comprar productos, catálogos, u otras herramientas de venta además del Starter Kit;
- c) Dar a entender erróneamente a otras personas que las comisiones regulares, adicionales, y, bonos u otros ingresos sólo pueden obtenerse a partir de la compra de productos, en lugar de a partir de la venta de productos.

Contar con exceso de inventario no corresponde al modelo comercial de Yanbal y todo exceso de productos adicionales a la cantidad que una SA puede utilizar en la campaña actual no es necesario o apropiado.

Se prohíbe la compra de bonos. La compra de bonos incluye:

- a) La inscripción de una SA sin su conocimiento.
- b) La inscripción fraudulenta de personas como SAs.

- c) La compra de productos principalmente para calificar para premios, sea como una compensación, premio, acceso a un nivel de pago superior, nuevo título o ascenso.
- d) Financiar todo o parte de la compra del cliente o una nueva compra del Starter Kit que influya en su volumen o incorpore una nueva SA a su equipo. Esto incluye ofrecer una rebaja o descuento generalizado en la compra de productos.
- e) Participar en cualquier otro artificio o utilizar ciertos medios para mantener o incrementar su status, o ganar comisiones o bonos que no derivan de la venta de productos a los clientes realizada de buena fe.

### **3. Una Cuenta por SA**

Las SAs podrán tener solo una cuenta como SA, bajo la cual podrán realizar sus órdenes de compra. Esta cuenta deberá tener un solo perfil.

### **4. Limitaciones a negocio Yanbal de la SA**

Las SAs pueden poseer, operar, controlar o tener un interés en un sólo negocio Yanbal, y puede existir sólo dos negocios Yanbal por familia. Una "familia" se define como cónyuges o parejas, y los hijos a cargo de uno o de ambos cónyuges o parejas, que viven en el mismo hogar de los cónyuges o miembro de la pareja. Si uno de los miembros de la familia presenta una conducta que viola el Acuerdo, la conducta de ese miembro de la familia puede ser imputada a la SA.

### **5. Manipulación del Embalaje del Producto**

Los productos Yanbal deben venderse en su embalaje original; las SAs no alterarán el embalaje o etiquetado original.

### **6. Comentarios Negativos**

Las quejas e inquietudes acerca de Yanbal deben dirigirse al Departamento de Servicio al Cliente. Los Style Advisors no deben menospreciar, degradar, o exponer comentarios negativos a terceros u otras SAs sobre Yanbal, sus propietarios, funcionarios, directores, administradores o sobre otras SAs, Plan de Mercadeo y Compensación, o directores, funcionarios o empleados de Yanbal.

Todo conflicto o discrepancia que se origine entre cualquier SA y Yanbal debe resolverse de acuerdo a las reglas establecidas en la Sección VIII del presente documento. Tanto la Compañía como las SAs acuerdan de manera específica no degradar, desacreditar o criticarse unos a otros a través de Internet o cualquier otro foro público.

### **7. Incitar a la Violación del Acuerdo**

Una SA no incitará, alentará o ayudará a otra SA a violar el Acuerdo.

### **8. Fechas de cierre de ventas**

Las fechas de cierre de fin de campaña así como los plazos de vigencia de concursos son fijos y no se otorgan excepciones. Sin embargo, la Compañía podrá extender dichos plazos y fechas de cierre cuando lo considere pertinente por caso fortuito o de fuerza mayor.

### **9. Clientes**

La Compañía puede tener como clientes a empresas, las cuales pueden comprar productos Yanbal para obsequiarlos a sus empleados. Sin embargo, los clientes, sean individuos o empresas, no están autorizados para revender los productos Yanbal. Por lo tanto, las SA se abstendrán de vender los productos a un cliente que consideren o tengan motivos para creer que revende la mercadería.

### **10. Derecho del Cliente de cancelar la compra realizada**

La ley federal y estatal prevé que las SA informen a sus clientes directos que cuentan con tres días hábiles (5 días hábiles para los residentes de Alaska, 15 días para los residentes mayores de 65 años de edad de Dakota del Norte. El día sábado cuenta como un día hábil, domingos y días feriados no son días hábiles) para anular su compra y recibir un reembolso completo luego de realizar la devolución de los productos en las condiciones en que fueron entregados. Las SAs informarán verbalmente a sus clientes acerca de este derecho.

### **11. Devoluciones y Reembolsos a los Clientes.**

Se aceptarán devoluciones y reemplazos, solamente si el producto fue distribuido por Yanbal USA Inc., y de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en la POLÍTICA DE DEVOLUCIONES Y REEMPLAZOS, publicada en la web [www.yanbal.com/us](http://www.yanbal.com/us) o llamando al (844) 592-6225.

La política de reembolso y devoluciones no es aplicable para artículos de promoción de ventas, herramientas de ventas, merchandising y material promocional, a menos que se trate de temas de calidad.

### **12. Artículos Agotados Temporalmente**

Los productos agotados temporalmente que son comprados, se tomarán como artículos pendientes y se procesará el cobro en la tarjeta de crédito del cliente y/o SA. El producto se enviará una vez que esté disponible.

Los pedidos y/o artículos pendientes pueden anularse bajo solicitud del cliente o de la SA y se tramitará el reembolso a la tarjeta de crédito correspondiente.

Si la Compañía determina que la mercancía no estará disponible para la fecha esperada, enviará una notificación al comprador por correo electrónico y/o telefónicamente. Si el comprador desea podrá cancelar su pedido hasta 48 horas después de recibida dicha notificación con lo que la Compañía a su vez cancelará la orden.

### **13. Notificación de Errores.**

Si una SA considera que la Compañía ha cometido un error en su compensación, la estructura u organización de su genealogía, o cualquier otro error que afecte los ingresos de la SA, la SA lo notificará mediante escrito a la Compañía dentro de los sesenta (60) días calendario contados desde la fecha en que se produjo el error. A pesar de que la Compañía realizará sus mejores esfuerzos para corregir los errores notificados después del plazo de sesenta (60) días antes señalado, no se responsabiliza por realizar cambios o remunerar a las SA por las pérdidas derivadas de los errores que se reporten después de dicho plazo.

### **14. Residentes de Montana.**

Residentes de Montana pueden terminar su Acuerdo de SA dentro de los quince (15) días siguientes desde la fecha de su inscripción como SA, y pueden devolver dentro de dicho plazo el Kit y las herramientas y productos de venta que hayan adquirido de la Compañía con fines comerciales, para recibir reembolso completo.

### **15. Impuestos**

#### **i) General**

Como contratista independiente una SA debe cumplir con todas las leyes fiscales que se aplican a un contratista autónomo o independiente, incluyendo la presentación de las declaraciones de impuestos que sean necesarias y el pago del impuesto a la renta por trabajo independiente. La Compañía debe declarar al IRS mediante el Formulario 1099 (ver siguiente numeral) todas las compensaciones pagadas a una SA que excedan de cierto monto. La Compañía no retendrá ningún impuesto sobre la

renta estatal o federal ni realizará ningún pago por Seguro Social (*Ley de Contribución al Seguro Federal*), seguro de desempleo, o cualquier otro impuesto sobre la planilla en relación a la compensación de una SA, salvo que sea una obligación legal. En caso que una SA no cumpla con las leyes tributarias aplicables a un contratista independiente o un negocio unipersonal, la SA indemnizará a la Compañía y la exonerará de toda responsabilidad por reclamaciones, daños y perjuicios, pérdidas y gastos, incluyendo los honorarios y gastos razonables de los abogados y otros profesionales, relacionados con cualquier obligación legalmente impuesta a la Compañía, y al pago de retención impuestos, seguro social, seguros desempleo o invalidez o similares, en relación con la compensación recibida por la SA de conformidad con el Acuerdo.

### **ii) Formulario 1099**

Al inicio de cada año calendario, la Compañía emitirá y entregará al IRS el Formulario Tributario 1099 respecto de las compensaciones que haya entregado a las SAs el año anterior. El Formulario 1099 se emitirá para cada SA que haya recibido, durante el año fiscal respectivo, comisiones, incentivos, premios, u otros ingresos relacionados de \$ 600 o más o que haya adquirido mercadería por un total de \$ 5,000 o más.

Cada SA debe consultar con su propio asesor tributario y no debe depender de la Compañía para obtener asesoría tributaria. La información proporcionada en esta Sección y en cualquier otro párrafo de este documento con respecto a impuestos sólo debe considerarse como información general.

### **iii) Impuesto a las Ventas**

El impuesto a las ventas es aplicable a las órdenes de compra realizadas a la Compañía. Las SAs se encuentran sujetas a las normas y reglamentos de los impuestos a las ventas aplicables y a los acuerdos de recaudación de impuestos a las ventas entre la Compañía y todas las jurisdicciones tributarias correspondientes.

## **16. Actividades Internacionales.**

Las SA no podrán vender los productos de la Compañía en ningún mercado internacional, o llevar a cabo actividades comerciales de cualquier naturaleza, en ningún otro país distinto a los Estados Unidos de América.

## **V. Medidas Disciplinarias**

### **1. Sanciones**

La violación del Acuerdo, cualquier conducta ilícita, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier otro acto u omisión por parte de una SA que la Compañía razonablemente considere dañina para su buen nombre o reputación, puede causar la suspensión o término del negocio de la SA con Yanbal, y/o cualquier otra medida disciplinaria que Yanbal considere apropiada para solucionar el problema. En situaciones que Yanbal considere apropiadas, la Compañía podrá iniciar acciones legales por compensación monetaria y/o reparación o protección judicial bajo el régimen de equidad.

### **2. Medidas Disciplinarias**

En caso de violación de cualquiera de las disposiciones del Acuerdo, o cualquier conducta comercial ilícita, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un SA, se podrían tomar una o más de las siguientes medidas disciplinarias, a exclusivo criterio de la Compañía:

- Emisión de una advertencia por escrito;
- Suspensión de la cuenta de la SA, periodo en el que la SA no podrá realizar ningún negocio con Yanbal, ni recibir u obtener compensación;

- Reasignación total o parcial de la red de la SA;
- Suspensión del negocio de la SA, que puede causar la anulación o reincorporación bajo ciertas condiciones y/o restricciones, y/o la pérdida de comisiones;
- Cancelación del negocio independiente de la SA con Yanbal o
- Cualquier otra medida que la Compañía considere oportuna para enfrentar el problema.

Además de las medidas disciplinarias, la Compañía se reserva el derecho de tomar las medidas legales necesarias para proteger sus intereses. Toda violación de alguna disposición del Acuerdo por parte de cualquier miembro de la familia inmediata de una SA se atribuirá a la SA quien se someterá a medidas disciplinarias, incluyendo la posible cancelación de su Acuerdo y/o la interposición de una demanda en su contra.

### **3. Quejas y Violación de las Políticas y Procedimientos**

Una SA debe comunicarse con la Compañía en caso de tener alguna queja sobre otra SA que no puede resolver sobre cualquier práctica o conducta relacionada con el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos. Si una SA desea presentar alguna queja, deberá enviar a la Compañía un informe escrito en el que se detallen los motivos de la queja para su revisión. Dicho informe debe incluir información de contacto personal de la SA para asegurar que la Compañía pueda comunicarse con ella para su posterior seguimiento. La Compañía no aceptará quejas o acusaciones anónimas.

### **4. Indemnización**

Las SAs se comprometen a indemnizar a la Compañía por cualquier y todos los costos, gastos, reembolsos al consumidor, multas, sanciones, daños y perjuicios, liquidaciones o pagos de cualquier otra naturaleza incurridos por la Compañía que deriven o se relacionen con cualquier acto u omisión ilícito, fraudulento, engañoso, negligente, poco ético o en violación del Acuerdo, por parte de las SA. La Compañía podrá optar por ejercer sus derechos a indemnización a través de la retención de la compensación que corresponda a la SA. Tal derecho de compensación no constituye el único medio de la Compañía para recuperar o recaudar fondos adeudados a ella, de conformidad con su derecho a indemnización.

### **5. Suspensión de la Cuenta**

La Compañía puede, a su criterio, suspender la cuenta de una SA por dinero adeudado a la Compañía, por violaciones del Acuerdo, por comportamientos contrarios a la ética de Yanbal. En caso de suspensión de su cuenta se prohíbe a la SA realizar pedidos, obtener y/o recibir comisiones o bonos, inscribirse o asistir a capacitaciones, convenciones u otros eventos corporativos, o participar en cualquier actividad comercial de Yanbal de cualquier naturaleza. Asimismo, se prohíbe a la SA obtener o recibir otros beneficios hasta que su cuenta se encuentre al día y/o todas las violaciones a las Políticas y Procedimientos se hayan corregido y se haya restablecido el negocio. Además, si la SA se encuentra en un período de recalificación (Ver a continuación), debe esperar hasta que se haya completado dicho período. La Compañía podrá imponer otras medidas disciplinarias que considere necesarias para hacer frente a cualquier violación de las Políticas y Procedimientos.

## **VI. Cancelación del Acuerdo**

La relación de una SA con la Compañía puede ser cancelada por diversos motivos. Los tipos de cancelación, las reglas aplicables y las diferentes consecuencias que puedan surgir a partir de dicho evento se describen en los siguientes párrafos.

### **1. Efectos de la Cancelación del Acuerdo**

Una SA cuyo negocio ha sido cancelado por cualquiera de las razones que se presentan

a continuación, perderá todos sus derechos, beneficios y privilegios. Esto incluye el derecho de presentarse a sí misma como SA Independiente de Yanbal, el derecho a vender productos y servicios de Yanbal y el derecho a recibir comisiones, bonos u otros ingresos provenientes de sus ventas y de las ventas y otras actividades de SA Independiente, así como de su organización de SA de línea descendente.

Excepto en los casos indicados expresamente en este documento, no hay reembolso ni parcial ni total por el Starter Kit en caso de cancelación del Acuerdo.

Una SA Independiente cuyo negocio es cancelado, recibirá una compensación sólo por el último período de pago completo en el que se encontraba activa antes de la cancelación (después de deducir cualquier cantidad retenida durante cualquier investigación que hubiera precedido una cancelación involuntaria).

Cuando se cancela el Acuerdo de una SA, queda a discreción de la Compañía reasignar las SA de la red de la ex SA y los volúmenes relacionados, a la siguiente SA ascendente calificada de la ex SA. Ver debajo la Política de Reasignación.

## **2. Tipos de Cancelación**

### **i) Terminación Voluntaria**

Tanto la Compañía como la SA tienen derecho a disolver el Acuerdo en cualquier momento independientemente del motivo, de acuerdo a lo siguiente:

- a) En caso de cancelación del Acuerdo por parte de una SA, esta deberá enviar la solicitud correspondiente por escrito al domicilio principal de negocios de la Compañía. La notificación escrita debe incluir la firma de la SA, nombre en letra imprenta, su dirección, y su código de identificación de SA. Una SA también puede terminar su negocio con Yanbal USA de manera voluntaria al no renovar el Acuerdo en su fecha de vencimiento, renunciando al Acuerdo por vía electrónica.
- b) En caso de cancelación del Acuerdo por parte de la Compañía, esta enviará una notificación por escrito a la SA treinta (30) días antes de la fecha efectiva de la cancelación.

### **ii) Terminación Involuntaria**

La cancelación involuntaria puede ocurrir en los siguientes casos:

- a) Por violación material del Acuerdo por parte de la SA;
- b) Si la SA no ha calificado como Activa en al menos una campaña en un período de doce meses (equivalente a (13) campañas). El periodo referido se computará desde de la última campaña (inclusive) en que la SA calificó como Activa;
- c) Si una SA cambia de residencia permanente fuera de los Estados Unidos;
- d) En caso de fallecimiento de una SA;

## **3. Notificación de Cancelación**

La notificación de cancelación del Acuerdo será enviada por escrito a la SA. La cancelación entrará en vigor tan pronto como la SA reciba la notificación, salvo en caso de anulación voluntaria de la Compañía, en que la cancelación será efectiva después de treinta (30) días de la fecha de notificación escrita. La notificación puede ser enviada a la SA a través de su correo electrónico registrado en los archivos de la Compañía, mediante servicio de entrega al día siguiente, u otro método comercial razonable.

## **4. Obligaciones de la SA tras la cancelación del Acuerdo**

Ocurrida la cancelación del Acuerdo, la SA está sujeta a lo siguiente:

- a) Pagar todos los importes que adeude a la Compañía dentro de la semana siguiente a la cancelación del Acuerdo.
- b) Cesar inmediatamente de presentarse como SA de la Compañía.
- c) Cesar de usar materiales con las marcas registradas, la propiedad intelectual y la información confidencial de la Compañía.
- d) Cesar inmediatamente de organizar presentaciones de venta, proporcionar entrenamiento, y/o vender los productos de la Compañía.
- e) Cesar inmediatamente de participar en ferias comerciales, recaudación de fondos u otros eventos programados relacionados a Yanbal.
- f) En caso que la Compañía lo requiera, devolver todos los Materiales Comerciales e Información Confidencial de la Compañía.

## **5. Política de Reactivación**

La SA podrá reactivar su Acuerdo solo si este fue terminado mediante Cancelación Voluntaria o para el caso de Cancelación Involuntaria señalado en la presente Sección VI, numeral 2, literal ii, inciso b) referido a no calificar como activa por lo menos en una (1) de trece (13) campañas en un periodo de doce (12) meses. Salvo en los casos señalados en el párrafo anterior, la SA no podrá reactivar su negocio con Yanbal bajo ninguna circunstancia. En caso que corresponda solicitar la reactivación, la Compañía se encargará de revisar la solicitud correspondiente. Sin perjuicio de lo establecido anteriormente, la Compañía se reserva el derecho a denegar una solicitud de reactivación.

La SA que desea reactivarse, debe:

- i) Registrarse en línea mediante la presentación de un nuevo Acuerdo de SA dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de la aceptación por escrito de la Compañía de su solicitud de reincorporación.
- ii) Comprar un nuevo Starter Kit al precio vigente en ese momento

## **6. Política de Recompra de Inventario**

La presente Sección es de aplicación a las ex SA cuyos Acuerdos han sido cancelados por cualquier motivo.

Una vez cancelado el Acuerdo de SA independiente, los Kits y productos y herramientas comerciales adquiridos personalmente de la Compañía que se encuentren en condiciones actuales de Comercialización (ver definición a continuación) pueden ser devueltos para un reembolso, en la medida que hayan sido adquiridos dentro del plazo de un año antes de la fecha de cancelación del Acuerdo (dicho periodo límite de un año no es válido para Maryland, Massachusetts, Puerto Rico, y Wyoming) y sean devueltos a la Compañía dentro de los treinta (30) días contados desde la fecha de cancelación del Acuerdo de la SA.

Tras la recepción de un Starter Kit en condiciones actuales de comercialización, y/o productos o herramientas de venta en dichas condiciones, la ex SA recibirá un reembolso del 90% del costo neto del precio de compra original.

No se reembolsarán los gastos de envío. Si las compras se realizaron a través de una tarjeta de crédito, el reembolso será acreditado a la misma cuenta. Los productos y las herramientas de venta se encuentran en condiciones actuales de comercialización si: (a) fueron adquiridos por la SA directamente de la Compañía dentro del periodo de 12 meses precedente a la fecha de la cancelación de su Acuerdo; y (b) no han sido abiertos ni usados y su embalaje y etiquetado no ha sido alterado o dañado. La

mercadería que en el momento de la venta fue claramente identificada como no retornable, en liquidación, o descontinuada, no se considera en condiciones actuales de comercialización.

Los productos y/o herramientas de ventas que no se encuentran en condiciones actuales de Comercialización, así como los gastos de envío y otros gastos incurridos por la SA cuyo Acuerdo se canceló no son reembolsables.

Si una SA recibió compensación por el/los producto(s) que compró y dicho(s) producto(s) es/son devueltos para un reembolso, la compensación que se pagó a la SA por la compra de la mercadería objeto de la devolución será deducida de la cantidad del reembolso.

## **VII. REGLAS DE REASIGNACIÓN (“ROLL-UP”)**

### **1. General**

La Reasignación (“Roll-Up”) representa el acto de reasignar automáticamente las SA cuya SA ascendente inmediata ha sido cancelada o no califica para las comisiones por red (ver a continuación).

Las reglas de la presente Sección se aplican a todas las SA que han patrocinado a otras para incorporarlas al negocio y son directrices generales aplicables a la Reasignación. Sin embargo, debido a la gran variedad de hechos y circunstancias que rodean muchos casos de cancelación y posibles Reasignaciones, estas directrices se considerarán únicamente como tales. La Compañía se reserva el derecho de no reasignar cualquier negocio independiente o de modificar el procedimiento de reasignación en caso que lo considere apropiado para asegurar el liderazgo adecuado de un Equipo.

### **2. Eventos que originan la Reasignación**

La Reasignación se origina debido a la cancelación de un Acuerdo como resultado de una Cancelación Voluntaria o Involuntaria.

### **3. Reasignación**

Cada SA situada debajo de la SA cuyo Acuerdo es cancelado puede ser reasignada a una Sponsor inmediato superior, sin importar el rango “status” que tenga la misma.

### **4. Fecha de vigencia del Roll-up**

Aunque procesar una Reasignación puede tomar hasta 30 días el cambio será efectivo desde la fecha en que este ocurre. En consecuencia la Líder Calificada que recibe el equipo consolidado no recibirá pago alguno en relación a los períodos anteriores a la fecha del cambio.

### **5. Consecuencias de la Reasignación**

Solo en el caso del Programa Anual de Reconocimiento (Galaxia) aplicarán estas condiciones:

- i) Las SA objeto de la Reasignación se consideran SA heredadas.
- ii) Las SA heredadas, en oposición a las SA que se inscriben personalmente, cuentan para el Volumen Comisionable (CV/MRM), pero no se consideran para el periodo base o de evaluación para el Programa de Reconocimiento.

## **VIII. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

### **1. Resolución de Conflictos**

- a. **Arbitraje Confidencial.** Salvo que se disponga de otra manera en el Acuerdo, toda controversia o reclamación que surja o se relacione con el Acuerdo, el incumplimiento del mismo, o el negocio Yanbal, se resolverá mediante un arbitraje confidencial obligatorio. Las Partes renuncian a todos sus derechos a juicio por jurado o ante cualquier tribunal. El arbitraje se archivará en y gestionará por JAMS (Servicio de

Arbitraje y Mediación Judicial de Estados Unidos) de acuerdo con las Normas y Procedimientos disponibles en la página web de JAMS:

<http://www.jamsadr.com/rulesclauses/xpqGC.aspx?xpST=RulesClauses>.

Asimismo, se enviará por correo electrónico copias de las Normas y Procedimientos de JAMS a las SAs que soliciten dichas copias al Departamento de Servicio al Cliente de Yanbal. Sin perjuicio de las normas de JAMS, y salvo lo dispuesto de otra manera por las Partes, todas las acciones de arbitraje se sujetarán a lo siguiente:

- Las Normas Federales de Evidencia aplicarán en todos los casos;
- Las Partes tendrán derecho a todos los derechos de presentación de pruebas permitidos por las Normas Federales de Procedimiento Civil.;
- Las Partes tendrán derecho a presentar mociones en virtud de las Normas 12 y/o 56 de las Normas Federales de Procedimiento Civil;
- La Ley Federal de Arbitraje regirá todas las cuestiones relativas al arbitraje. La ley del Estado de Florida, sin tener en cuenta los principios de conflicto de leyes, regirá todos los otros asuntos relacionados o derivados del Acuerdo y el negocio Yanbal;
- La audiencia de arbitraje comenzará a más tardar 365 días a partir de la fecha en que se designe el árbitro, y no durará más de cinco días hábiles;
- Se asignará a cada Parte el mismo periodo de tiempo para presentar sus respectivas alegaciones;

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Miami, Florida o en otro tribunal competente. Las partes pueden seleccionar un árbitro neutral, de mutuo acuerdo. Si las partes no acuerdan sobre un árbitro dentro de los 60 días a partir de la fecha en que se solicitó el arbitraje, el demandante solicitará que JAMS nombre un árbitro. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluyendo honorarios legales y gastos por documentación. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, de ser necesario, su cumplimiento podrá ordenado por cualquier tribunal judicial cuya jurisdicción haya sido aceptada por las Partes según lo establecido en este Acuerdo de arbitraje. Este Acuerdo de arbitraje continuará vigente incluso después de la cancelación o terminación del Acuerdo.

- Los recursos legales de los que usted dispone bajo las leyes federales, estatales o locales aplicables, también se encuentran disponibles bajo la presente política de arbitraje.

Si usted solicita un arbitraje en contra de Yanbal, los únicos honorarios de arbitraje que deberá pagar equivalen a \$ 250. Todos los demás gastos de arbitraje correrán a cargo de Yanbal incluyendo cualquier comisión adicional de Gestión de Casos de JAMS y todos los honorarios por los servicios profesionales del árbitro. Usted será responsable del pago de los honorarios de su propio abogado, honorarios de peritos, y los costos asociados con el procesamiento de su caso.

Un Laudo Arbitral consistirá en una declaración escrita señalando la decisión final respecto de cada reclamación. El laudo, además, proporcionará una descripción concisa por escrito de las determinaciones esenciales y las conclusiones en que se sustenta.

Las partes, sus respectivos representantes, agentes y abogados, así como el árbitro, mantendrán la confidencialidad de los procedimientos de arbitraje y de toda la evidencia relacionada al mismo, y no revelarán a ningún tercero lo siguiente:

- La sustancia de los hechos subyacentes, o la base de la controversia, conflicto o reclamación;

- La sustancia o el contenido de cualquier oferta de conciliación o discusiones de conciliación u ofertas relacionados con el conflicto;
- Los escritos, su contenido, y las pruebas presentadas con los escritos durante cualquier procedimiento de arbitraje;
- El contenido de cualquier testimonio o cualquier otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través de interrogatorio en el arbitraje;
- Los términos o el monto de cualquier laudo arbitral;
- Las decisiones del árbitro sobre las cuestiones procesales y/o de fondo vinculados al caso;

Si una Parte infringe sus obligaciones de confidencialidad en virtud de esta política de arbitraje, la parte afectada sufrirá daños significativos respecto a su nombre y reputación que no son fáciles de calcular. Por lo tanto, si una Parte, sus abogados o representantes infringen las disposiciones de confidencialidad de esta política, la Parte afectada recibirá una indemnización por daños y perjuicios por la suma de \$ 10,000.00 por cada infracción, y de \$ 25,000 por cada infracción si la divulgación se publica en Internet, incluyendo entre otros, la divulgación en cualquier página web o en cualquier foro de redes sociales. Toda divulgación de cada alegato, escrito, reclamación o cualquier otra divulgación prohibida, constituirá una violación separada. Sin perjuicio de la presente disposición de confidencialidad e indemnización por daños, nada de lo antes señalado limitará el derecho o la capacidad de una Parte para presentar evidencia o acusaciones relativas a la controversia a cualquier individuo que es, o que puede ser, testigo para efectos de la disputa. Las Partes acuerdan que la cantidad de indemnización por daños antes señalada es razonable y renuncian a todas los reclamos y defensas de que la misma constituye una penalidad.

**b. Conflictos No Sujetos a Arbitraje.**

- **Casos Menores.** Usted puede solicitar una indemnización ante un tribunal de casos menores en materia de conflictos o controversias dentro del alcance de la jurisdicción del tribunal para casos menores, en la jurisdicción en la que usted reside, siempre que sea el único tribunal en el que el conflicto se encuentre pendiente.

• **Reparación judicial bajo el régimen de equidad.** Sin perjuicio del presente Acuerdo de arbitraje, ninguna disposición de este Acuerdo impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga de cualquier tribunal, del que las partes hayan aceptado la jurisdicción como se establece en el Acuerdo, una orden de restricción temporal, una orden de abstención preliminar o permanente, o cualquier otra reparación judicial bajo el régimen de equidad para salvaguardar y proteger la propiedad intelectual, secretos comerciales, y/o información confidencial de la Parte, incluyendo entre otros, la ejecución de sus derechos en virtud de las disposiciones de prohibición de captación estipuladas en el Acuerdo.

**c. Renuncia a Demanda Colectiva.**

Todos los conflictos derivados o relacionados con el Acuerdo, o derivados o relacionados con el negocio Yanbal, se presentarán y procesarán de manera individual. Las partes renuncian a su derecho a solicitar cualquier arbitraje o interponer una demanda en contra de la otra parte y/o de sus respectivos propietarios, funcionarios, directores y representantes, ya sea de forma colectiva o consolidada. Si usted lo desea, puede optar por no participar en la presente renuncia de acción colectiva mediante la presentación de una notificación de opción de exclusión por escrito a la Compañía dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha de inscripción como CI. Puede enviar la notificación de opción de exclusión por escrito a la Compañía a 1341 W Newport Center Dr Deerfield Beach, Florida 33442.

## **2. Indemnización por Daños y Perjuicios**

En cualquier caso que derive de o se relacione con la cancelación incorrecta del Acuerdo y/o negocio independiente de la SA, las partes acuerdan que será muy difícil determinar los daños y perjuicios.

Por lo tanto, las partes estipulan que, si se demuestra y determina que la cancelación del Acuerdo y/o pérdida del negocio independiente de una SA es incorrecta, bajo cualquier teoría del derecho, la única indemnización que la SA recibirá por daños y perjuicios se calculará de la siguiente manera:

- i) Para SA con nivel (status) de SA Independiente hasta Senior Manager\*, la indemnización por daños y perjuicios equivaldrá al monto de la remuneración bruta que obtuvo de conformidad con el Plan de Compensación Yanbal en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la cancelación del Acuerdo.
- ii) Para SAs con nivel (status) de "Directora hasta Directora Super Senior\*", la indemnización por daños y perjuicios equivaldrá al monto de la remuneración bruta que obtuvo de conformidad con el Plan de Compensación Yanbal en los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la cancelación del Acuerdo.
- iii) Para SAs con nivel (status) de "Directora Regional a Directora Regional Estrella\*", la indemnización por daños y perjuicios equivaldrá al monto de la remuneración bruta que obtuvo de conformidad con el Plan de Compensación Yanbal en los veinticuatro (24) meses inmediatamente anteriores a la cancelación del Acuerdo.

\*Cada nivel se define en el Plan de Compensación.

La remuneración bruta incluirá comisiones y bonificaciones ganadas por la SA de conformidad con el Plan de Compensación Yanbal, así como las ganancias de las ventas al por menor obtenidas por la SA por la venta de mercadería Yanbal. Sin embargo, las ganancias directas deberán sustentarse proporcionando a la Compañía las copias fieles y exactas de los recibos de venta al por menor debidamente completados, proporcionados por las SAs a los clientes en el momento de la venta.

Las Partes acuerdan que el programa antes señalado respecto a la indemnización por daños y perjuicios es justo y razonable.

El nivel de una SA, representa el status de la compensación para la que realmente califica de acuerdo al Plan de Compensación Yanbal durante un periodo de pago. Para los propósitos de esta Política, el periodo de pago correspondiente para determinar un status, equivale al periodo de pago durante el que se suspende o termina el negocio de la SA, lo que ocurra primero.

## **3. Renuncia a Demanda por Daños**

**En cualquier demanda que surja de o se relacione con el Acuerdo, las partes renuncian a todas las reclamaciones por daños incidentales y/o indirectos, incluso si la otra parte fue informada acerca de la posibilidad de tales daños. Además, las partes renuncian a todas las reclamaciones por daños y perjuicios impuestos con carácter punitivo y ejemplar.**

## **4. Ley aplicable, Jurisdicción y Sede Competente**

La jurisdicción y sede de cualquier asunto que no se encuentra sujeto a arbitraje, residirán exclusivamente en el condado de Broward, Estado de Florida, o en el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos del Distrito Sur de Florida. La Ley Federal de Arbitraje regirá todas las cuestiones relativas al arbitraje. La ley del Estado de Florida, sin tener en cuenta principios de conflicto de leyes, regirá todos los demás asuntos relacionados con o derivados del Acuerdo.

## **5. Residentes de Luisiana**

Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente, y de la disposición de arbitraje expuesta anteriormente, los residentes del Estado de Luisiana tendrán derecho a interponer un recurso contra Yanbal en su fuero local, en virtud de la ley de Luisiana.