



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Europa

1. INTRODUCCIÓN

Las políticas y procedimientos de Kyäni definen los derechos y obligaciones que tiene como Distribuidor Independiente de Kyäni. Debería familiarizarse con el contenido de las políticas y procedimientos y dirigir cualquier pregunta relacionada al personal del servicio de atención al cliente de Kyäni.

- a. Incorporación de las políticas y el Plan de Compensación al Contrato de Distribución:**
Estas políticas y procedimientos, tanto en su versión actual como con las modificaciones que de vez en cuando le hicieren Kyäni Inc., Kyäni Europe AB, sus afiliadas o filiales en Europa, (en adelante referidas colectivamente como "Kyäni" o la "Empresa") se mencionan en el Contrato de Distribución de Kyäni. En aquellos casos en que estas políticas y procedimientos hubieren sido incorporadas al Contrato de Distribución de Kyäni por medio de referencia explícita, estas constituyen parte oficial del contrato.

En aquellos casos en que estas políticas y procedimientos no hubieren sido incorporadas a dicho contrato de forma explícita, de igual manera reflejan la posición oficial de Kyäni respecto de los términos de aquel, y todo incumplimiento de las políticas y procedimientos podría constituir la violación de un Contrato de Distribución Independiente de Kyäni. En consecuencia, el Distribuidor sería sujeto de las disposiciones sancionatorias establecidas en el contrato y este podría rescindirse. En lo sucesivo, el término "Contrato" habrá de referirse colectivamente a las obligaciones mutuas entre Kyäni y los Distribuidores Independientes de Kyäni establecidas en la Solicitud y Contrato, las presentes políticas y procedimientos, el Plan Global de Compensación de Kyäni y (si correspondiere) la Solicitud para Sociedades Comerciales de Kyäni.

Cada Distribuidor es responsable de comprender y observar la versión más actual de estas políticas y procedimientos. Al patrocinar un nuevo Distribuidor, se espera que el Distribuidor que actúa como patrocinador ayude al interesado en convertirse en Distribuidor a comprender esta obligación continua.

- b. Objetivo de las políticas:** Kyäni fabrica productos de vanguardia y los promociona a través de Distribuidores Independientes. Kyäni realiza una fuerte inversión en el suministro de material publicitario, la promoción del valor de marca para la Empresa y la implementación de sistemas de compensación para los Distribuidores. Sin embargo, el éxito de la Empresa y de los Distribuidores dependen, en última instancia, de la integridad de los hombres y mujeres individuales que promocionan los productos. Puesto que los Distribuidores de Kyäni

constituyen empresas independientes, tienen considerable libertad para decidir cómo, cuándo y con qué métodos desarrollar su actividad comercial. No obstante el ejercicio de esta independencia, Kyäni se reserva el derecho contractual de proteger su propiedad intelectual, evitar las afirmaciones sin respaldo sobre el producto y conservar la integridad de su modelo de negocio. Estas políticas y procedimientos tienen el objetivo de cumplir con estos objetivos. Debido a que muchos estándares de conducta pueden no resultar habituales, es importante la lectura y aceptación del Contrato de Distribución y de estas políticas y procedimientos. Si tiene preguntas acerca de cualquier política o norma, no dude en ponerse en contacto con el servicio de atención al cliente de Kyäni.

- c. Modificaciones al Contrato de Distribución:** Kyäni podrá modificar el Contrato de Distribución en cualquier momento a su entera y absoluta discreción. Al suscribir el Contrato de Distribución, el Distribuidor se compromete a aceptar todo cambio o modificación que Kyäni decida realizar. Las modificaciones entrarán en vigor a partir de la publicación de una notificación en materiales públicos de Kyäni o en la Oficina Virtual. La Empresa pondrá a disposición de todos los Distribuidores una copia completa de las cláusulas modificadas a través de una o más de las siguientes vías: (1) publicación en el sitio oficial de la Empresa; (2) correo electrónico (e-mail); (3) inclusión en las publicaciones de la Empresa; (4) inclusión en órdenes de productos o pagos de bonos; (5) cualquier capacitación empresarial o evento promocional; o (6) envío especial por correo. Continuar con la actividad comercial como Distribuidor de Kyäni o recibir bonos o comisiones como Distribuidor conlleva la aceptación de toda modificación.

2. CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

- a. Requisitos para convertirse en Distribuidor:** Para convertirse en Distribuidor, cada interesado deberá:
- i.** Ser mayor de edad a la fecha de ingreso de la solicitud y cumplir con todos los requisitos legales para firmar un contrato;
 - ii.** Proporcionar información verdadera y exacta en cuanto a identidad, ubicación del domicilio, número de teléfono y correo electrónico, así como la información que la Empresa pueda solicitar de vez en cuando.
 - iii.** Enviar a Kyäni una Solicitud y Contrato de Distribución de Kyäni o rellenar el formulario completo.
 - iv.** Abonar la matrícula de inscripción junto con el paquete de inicio (opcional).
 - v.** Proporcionar un número único de identificación fiscal o comercial emitido por el país en donde el Distribuidor envía la solicitud de membresía a Kyäni.
- b.** La Empresa se reserva el derecho de rechazar toda solicitud de convertirse en un nuevo Distribuidor, así como solicitudes de renovación o reinscripción, a su entera y absoluta discreción.
- c. Registro de un nuevo Distribuidor:** Los nuevos Distribuidores **obligatoriamente** deben ser patrocinados en línea en los sitios oficiales de Kyäni o el sitio web idéntico de Kyäni de un Patrocinador.
- d. Beneficios del Distribuidor:** Una vez que la Solicitud y Contrato de Distribución ha sido aceptado por Kyäni, el Distribuidor cumple con los requisitos para participar en el Plan Global de Compensación de Kyäni. Según lo permitan la legislación del país y las políticas de la Empresa referentes a su ubicación, estos son algunos de los beneficios:

- i. Comprar productos de Kyäni a precio de distribuidor.
 - ii. Recibir las comisiones y bonos que correspondan según lo expuesto en el Plan Global de Compensación de Kyäni.
 - iii. Participar en toda promoción, programa de incentivos u otros concursos que anuncie Kyäni de vez en cuando.
 - iv. Inscribir o patrocinar a otras personas como Clientes o Distribuidores partícipes de la actividad comercial de Kyäni.
 - v. Recibir publicaciones periódicas de Kyäni y otras comunicaciones de Kyäni.
 - vi. Participar en jornadas de asistencia, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por Kyäni tras el pago de los costos correspondientes, si correspondiere.
- e. **Plazo del Contrato:** El plazo de validez del Contrato de Distribución comienza en la fecha de aceptación por parte de Kyäni y se extiende desde entonces hasta la fecha provista en el presente documento o el Contrato de Distribución.

3. SU ACTIVIDAD COMERCIAL COMO PARTE DE KYÄNI

- a. **Observación del Plan Global de Compensación de Kyäni:** No les está permitido a los Distribuidores ofrecer la oportunidad de Kyäni por medio de o en conjunción con ningún otro sistema, programa o método de promoción fuera de lo descrito explícitamente en las publicaciones oficiales de Kyäni, o evitar de forma alguna la utilización exclusiva de los formularios oficiales de Kyäni. No les está permitido a los Distribuidores exigir o promover la participación en Kyäni de ninguna forma que se desvíe del programa descrito en las publicaciones oficiales de Kyäni. Tampoco les está permitido a los Distribuidores exigir o promover que otros realicen ninguna compra o pago alguno a ninguna persona o entidad para participar en el Plan Global de Compensación de Kyäni por fuera de las compras y pagos considerados recomendados u obligatorios en las publicaciones oficiales de Kyäni.
- b. **Publicidad en general:** Los Socios de Negocios deberán defender y promover la buena reputación de Kyäni y sus productos. El marketing y la promoción de Kyäni, la oportunidad Kyäni, el Plan de Compensación Global y los productos Kyäni deberán ajustarse al interés del público.

Los Socios de Negocios deben evitar todo tipo de conducta o prácticas engañosas, erróneas, agresivas, injustas, poco éticas, inmorales, groseras o inapropiadas. Los Socios de Negocios no deberán tener como público objetivo a consumidores vulnerables como, por ejemplo, las personas que han sido recientemente padres durante las 8 semanas posteriores al parto o los familiares de una persona que acaba de fallecer.

- c. **Determinación del rango:** Todos los materiales promocionales del Distribuidor, ya sea impresos o electrónicos, han de comunicar clara y correctamente el rango del Distribuidor de acuerdo con los rangos vigentes publicados y sancionados por Kyäni. La utilización de cualquier rango o título engañoso o no autorizado constituye una violación del Contrato de Distribución y las presentes políticas y procedimientos. Por ejemplo, "Diamante" es un título de rango correcto y vigente. "Diamante RVP" o "Director Diamante" no lo son, ya que contienen erróneamente títulos añadidos no reconocidos ni concedidos por Kyäni.
- d. **Reputación de la empresa:** Para promocionar tanto los productos como la gran oportunidad que ofrece Kyäni, el Distribuidor tiene la obligación de utilizar los materiales de soporte y promoción de ventas distribuidos por Kyäni. Asimismo, el Distribuidor puede desarrollar sus propios materiales de ayuda y promoción de ventas siempre que obtenga el consentimiento y la autorización por escrito de Kyäni para no entrar en conflicto con las complejas y extensas

disposiciones legales del Derecho local, nacional e internacional. El incumplimiento de esta política (que abarca también la publicidad sin autorización en Internet) no solo constituye una violación material del Contrato sino que hace peligrar la oportunidad de Kyäni para todos los Distribuidores.

- e. **Encuentros de Distribuidores:** Los Distribuidores no podrán concretar encuentros, o utilizar ningún local de Kyäni destinado a tales efectos, para promocionar productos o servicios de sociedades comerciales ajenas a Kyäni, o para realizar la promoción de organizaciones o grupos religiosos, sociales o amistosos. Todas las presentaciones realizadas en los encuentros de Distribuidores observarán la legislación y normativa locales, y el contenido no habrá de diferir del material promocional publicado de modo oficial por Kyäni para el país en donde se lleva a cabo el encuentro.
- f. **Restricciones de Patrocinio y Placement:** Todos los cónyuges, parejas u otros que están conviviendo en una relación reconocida por ambas partes deben ser patrocinados y colocados, cada uno de ellos, directamente en la misma línea descendente (en línea directa tanto en el árbol patrocinador y de placement). Estas personas no pueden cruzar una otra línea ni pueden ser ubicadas de modo tal que entre ellos se encuentre otro Distribuidor, salvo aprobación en contrario por escrito de Kyäni.
- g. **Envío de comunicaciones masivas no solicitadas:** Los Distribuidores han de observar la legislación, normativa u ordenanzas locales relacionadas con el envío de comunicaciones o solicitudes masivas no solicitadas. Como regla general, no les está permitido a los Distribuidores utilizar o transmitir faxes no solicitados, enviar correos electrónicos de forma masiva, enviar correos electrónicos no solicitados y distribuir todo otro tipo de comunicaciones no deseadas en relación con su actividad comercial en Kyäni. Las expresiones "faxes no solicitados" y "correos electrónicos no solicitados" se refieren al envío a otras personas, por medio de facsímil telefónico o correo electrónico respectivamente, de todo material o información que publicite o promocióne a Kyäni, sus productos, el Plan de Compensación y todo otro aspecto de la Empresa, con las siguientes excepciones: (a) que con anterioridad dichas personas hayan concedido su permiso o solicitado la información de modo explícito; y (b) que dichas personas tengan con el Distribuidor una relación establecida de carácter comercial o personal. La expresión "relación establecida de carácter comercial o personal" se refiere a una relación existente o constituida en una instancia previa entre el Distribuidor y otra persona, formada sobre la base de la comunicación mutua y como resultado de: (a) una pregunta, solicitud, compra o transacción a cargo de la persona en conexión con los productos que ofrece el Distribuidor; o (b) un vínculo personal o familiar que no haya sido cercenado por cualquiera de las partes.
- h. **Telemarketing:** Los Distribuidores han de observar la legislación, normativa u ordenanzas locales relacionadas con el envío de comunicaciones o solicitudes masivas no solicitadas. No les está permitido a los Distribuidores realizar la promoción de su negocio con Kyäni a través de telemarketing. La expresión "telemarketing" se refiere a la actividad de realizar una o más llamadas telefónicas a una persona física o jurídica para convencerlos de que compren un producto de Kyäni o reclutarlos para conocer la oportunidad de Kyäni. Las llamadas no solicitadas a potenciales Clientes o Distribuidores con el objeto de promocionar ya sea los productos de Kyäni o la oportunidad de Kyäni son formas de telemarketing y se encuentran prohibidas.

No obstante lo anterior, un Distribuidor sí podrá realizar llamadas telefónicas a un potencial Cliente o Distribuidor (un "contacto potencial") si se cumple alguna de las siguientes condiciones:

1. El Distribuidor tiene una relación comercial establecida con el contacto potencial. Una "relación comercial establecida" constituye una relación entre el Distribuidor y un contacto potencial como resultado de:
2. La compra o arrendamiento de manos del Distribuidor, por parte del contacto potencial, de bienes o servicios en el período de 18 (dieciocho) meses que antecede a la fecha de la llamada telefónica realizada para lograr la venta de un producto o servicio.
3. Una transacción financiera realizada entre el contacto potencial y el Distribuidor dentro del periodo de dieciocho (18) meses que antecede a la fecha de dicha llamada.
4. La inquietud o solicitud personal del contacto potencial en cuanto a un producto o servicio ofrecido por el Distribuidor en los tres (3) meses que anteceden a la fecha de dicha llamada.
5. El Distribuidor recibe la autorización por escrito y con la firma del contacto potencial para realizar las llamadas. La autorización ha de especificar el o los números telefónicos a los cuales el Distribuidor está autorizado para realizar la llamada.
6. El Distribuidor podrá llamar a familiares, amigos personales y conocidos. Un "conocido" es alguien con quien el Distribuidor ha tenido como mínimo un contacto reciente cara a cara (por ejemplo, alguien con quien el Distribuidor se ha encontrado). Cabe destacar, sin embargo, que si un Distribuidor se dedica a llamar por teléfono sistemáticamente a todas las personas con las que se encuentra, la legislación local podría considerar que su comportamiento constituye una forma prohibida de telemarketing. Por lo tanto, si el Distribuidor decide llamar a "conocidos", tiene que hacerlo de manera ocasional y no como práctica habitual.

Asimismo, no les está permitido a los Distribuidores el empleo de sistemas de telefonía automática como parte de su actividad comercial de Kyäni. La expresión "sistema de telefonía automática" se refiere a equipos que tengan la capacidad de: (a) almacenar o generar números telefónicos para marcar por medio de la utilización de un generador aleatorio o secuencial o de números; y (b) marcar dichos números.

- i. **Sitios web de los Distribuidores:** A excepción de lo expuesto en este artículo y en el artículo (j) siguiente, si un Distribuidor desea utilizar una página en Internet o un sitio web para promocionar su propio negocio de Kyäni, no está autorizado para diseñar independientemente un sitio web en el que figuren nombres, logotipos o descripciones de productos de Kyäni o que promocióne de modo alguno (directa o indirectamente) los productos de Kyäni o la oportunidad de Kyäni. Todas las imágenes del sitio web del Distribuidor tendrán que ser descargadas de la sección oficial de descargas para el país donde se domicilia el Distribuidor y el sitio claramente habrá de destacar el nombre del Distribuidor, la información de contacto y contener el término "Distribuidor Independiente de Kyäni".

La legislación nacional y local en materia de Internet (incluidos los sitios web comerciales) es compleja. El incumplimiento de las disposiciones por parte de los Distribuidores podría provocar que Kyäni fuera pasible de posibles acciones legales que pusieran en riesgo a la empresa y la actividad comercial de todos los Distribuidores.

Por este motivo, Kyäni pone énfasis en que todos los Distribuidores utilicen el modelo replicable de sitio web de la empresa. El desarrollo y mantenimiento de estos sitios web corren por cuenta de Kyäni para asegurar el cumplimiento con toda la legislación aplicable.

Kyäni puede llegar a permitirle a un Distribuidor el desarrollo de su propio sitio web una vez satisfechos ciertos requisitos. Entre estos cabe destacar:

- (i) El Distribuidor tiene que presentar por escrito una solicitud de autorización de sitio web independiente antes de crear el sitio. Las solicitudes de autorización se envían al Departamento de Cumplimiento. La autorización de un sitio web independiente es a entera y absoluta discreción de Kyäni.
- (ii) Asimismo, el Distribuidor tendrá que cubrir el costo de toda análisis jurídico relativo a su sitio web independiente.

En el caso de que Kyäni determinase que el sitio web independiente propuesto no es aceptable, le informará al Distribuidor que este ha de ser modificado y que la aprobación estará supeditada a dichas modificaciones. El Distribuidor no podrá publicar el sitio web independiente hasta recibir una autorización escrita de Kyäni.

Un sitio autorizado no podrá ser modificado a menos que se cumplan las siguientes condiciones:

Si el Distribuidor desea modificar un sitio web previamente autorizado, tiene que presentar una solicitud de modificación de sitio web independiente y abonar una tarifa de modificación de 80 Euros. La solicitud de modificación debe detallar cada uno de los cambios o incorporaciones que el Distribuidor desea realizar. Los cambios no podrán ser publicados en el sitio web hasta que el Distribuidor reciba la autorización escrita de Kyäni.

- j. **Sitios web de los Distribuidores y ventas por Internet:** Los Distribuidores solo tienen permitido vender por Internet a través de un sitio web autorizado por el Departamento Comercial de Kyäni. Todo Distribuidor autorizado a tales efectos tendrá la obligación de observar las restricciones que se detallan a continuación:

- (1) Los productos no se podrán vender a menos de su precio al por mayor publicado y vigente (el precio para distribuidores).
- (2) No se podrán insertar enlaces a sitios de ventas por Internet como eBay, Amazon u otros sitios similares.
- (3) No se podrán ofrecer en venta los productos en ningún país cuyo mercado Kyäni no haya declarado oficialmente abierto. Kyäni considerará abierto un mercado a su entera y absoluta discreción.
- (4) Se deben utilizar las imágenes y materiales autorizados por la empresa para ese mercado en particular disponibles en la sección de descargas de la Oficina Virtual y no está permitido modificarlos más allá de sus dimensiones.
- (5) No se podrán vender otros productos, ya sea por separado o junto con cualquier producto de Kyäni, a menos que Kyäni lo haya autorizado con antelación en forma escrita.
- (6) La URL tiene que incluir el término "kyanidist" o "kyaniteam" y algo que identifique de modo inequívoco al Distribuidor. La URL no puede incluir nombres de productos,

países, mercados o territorios sin la autorización previa y escrita de Kyäni. Por ejemplo, las URL www.bienestarkyanidist.com o www.saludkyaniteam.com se considerarían correctas. No sería el caso de la URL www.kyanialemania.com.

- (7) Kyäni se reserva el derecho de aceptar, rechazar, autorizar o dejar sin efecto la autorización del sitio web de cualquier Distribuidor a su entera y absoluta discreción.
 - (8) No se podrán aplicar sistemas ilegales o fraudulentos para adquirir preferencia entre los resultados de búsqueda de los motores de búsqueda.
- k. Publicidad en los motores de búsqueda:** Los Distribuidores podrán colocar avisos en los motores de búsqueda de Internet con las marcas registradas de Kyäni siempre que hayan obtenido la autorización de Kyäni en forma previa y por escrito para realizar la campaña publicitaria con ciertas palabras, frases y páginas de aterrizaje para los visitantes.
- l. Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico:** A los Distribuidores no les está permitido utilizar o intentar registrar ninguno de los nombres o marcas comerciales, nombres o marcas de servicios, nombres de productos de Kyäni, el propio nombre de la Empresa o cualquier derivado de estos en ningún nombre de dominio en Internet. Tampoco podrán incorporar o intentar incorporar ninguno de los nombres o marcas comerciales de Kyäni, sus nombres o marcas de servicios, nombres de productos, el propio nombre de la Empresa o cualquier derivado de estos en ninguna dirección de correo electrónico.
- (1) Cualquier dirección de correo electrónico que utilice el nombre de Kyäni tiene que incluir "Kyänidist" o "Kyäniteam" y algún otro componente identificativo. Por ejemplo, juanperez.Kyänidist@gmail.com o juanperez.kyäniteam@gmail.com se considerarían opciones aceptables.
 - (2) Si "Kyänidist" o "Kyäniteam" forma parte de la dirección de correo electrónico, la firma del correo también debe decir el nombre del Distribuidor y las palabras "Distribuidor Independiente de Kyäni" o "Equipo de Distribuidores Independientes de Kyäni".
- m. Cuentas en las redes sociales:** Si Kyäni ha de tener presencia en las redes sociales, todo nombre de usuario debe incluir los términos "Kyänidist" o "Kyäniteam". No se aceptarán otras variantes. Los nombres de usuario no pueden estar constituidos por la palabra "Kyäni" a secas o por el nombre de productos o nombre comercial específicos de Kyäni como "Sunrise", "Sunset", "PayGate Accumulator", etc. A su vez, el Distribuidor ha de publicar su nombre junto con la expresiones "Distribuidor Independiente de Kyäni" o "Equipo de Distribuidores Independientes de Kyäni". Todas las imágenes publicadas en la cuenta de una red social relacionada con los productos de Kyäni tienen que constituir imágenes y materiales autorizados oficialmente y descargables a través de la Oficina Virtual.
- n. Tarjetas de presentación:** Todas las tarjetas de presentación deben contar con el logotipo que identifica al Distribuidor Independiente de Kyäni. El Distribuidor no podrá incluir ninguna referencia o contenido en la tarjeta que pudiera llevar a creer a la persona que la recibiera que el Distribuidor es empleado de Kyäni. Si el Distribuidor decide incluir su rango en la tarjeta de presentación, el título del cargo debe ser exacto.
- o. Marcas comerciales y derechos de propiedad intelectual:** Kyäni no permite que persona alguna, ni siquiera un Distribuidor de Kyäni, haga uso de sus nombres y marcas comerciales, diseños o símbolos sin autorización previa por escrito. Los Distribuidores no podrán grabar para su venta o distribución ningún evento o conferencia de la empresa sin el consentimiento

por escrito de Kyäni ni reproducir para su venta o uso personal ninguna grabación de presentaciones de la empresa en formato de audio o video.

- p. **Medios de comunicación y sus preguntas:** Los Distribuidores no intentarán dar respuesta a las preguntas de los medios de comunicación sobre Kyäni, sus productos, o Kyäni en conexión con su actividad comercial independiente. Todas las preguntas de los medios de comunicación que de alguna forma se relacionen con Kyäni deben derivarse al Departamento de RR. PP. de Kyäni. Esta política busca asegurar que el público reciba información precisa y coherente y, a la vez, una buena imagen de la empresa.
- q. **Compra de bonos:** Por "compra de bonos" se entiende: (a) el patrocinio de personas físicas o jurídicas sin el conocimiento y la suscripción de una Solicitud y Contrato de Distribución Independiente por parte de dichas personas físicas o jurídicas; (b) el patrocinio o inscripción fraudulentos de una persona física o jurídica como Distribuidor o Cliente; (c) el patrocinio o intento de patrocinio de personas físicas o jurídicas imaginarias como Distribuidores o Clientes ("fantasmas"); o (d) la utilización de una tarjeta de crédito por o en nombre de un Distribuidor o Cliente cuando dicho Distribuidor o Cliente no constituye el titular de la cuenta de la tarjeta. La compra de bonos es una violación material de estas políticas y procedimientos y se encuentra estricta y absolutamente prohibido.
- r. **Sociedades comerciales:** Una sociedad anónima, sociedad colectiva o fiduciaria (referidas en el presente artículo de forma colectiva como "sociedad comercial") pueden solicitar ser Distribuidores de Kyäni presentando sus actas constitutivas, estatutos o documentos fiduciarios (documentación referida de forma colectiva como "documentación social") a Kyäni junto con un formulario de registro de sociedad comercial debidamente completado. Si un Distribuidor es patrocinado a través de Internet, debe presentarse la documentación societaria y el formulario de registro de sociedad comercial hasta 30 días después del patrocinio en Internet. Un negocio de Kyäni puede cambiar de categoría bajo el mismo patrocinador, de persona física a sociedad colectiva, sociedad anónima o fiduciaria, o de un tipo societario a otro, según el procedimiento de Venta, transferencia o cesión del negocio de Kyäni. El formulario de registro de sociedad comercial ha de ser suscrito por todos los accionistas, socios o fideicomisarios. Los socios son responsables individual y solidariamente por toda deuda u obligación hacia Kyäni. El cambio de Sociedad Comercial no puede ser utilizado para eludir las reglas del Cambio de Genealogía u de la Venta, transferencia o cesión del negocio de Kyäni.
- s. **Modificaciones en la actividad comercial de Kyäni:** Cada Distribuidor debe informar a Kyäni de cualquier cambio en la información proporcionada en la Solicitud y Contrato de Distribución por medio de la presentación por escrito de un pedido de modificación, otra Solicitud y Contrato de Distribución con la información actualizada y la documentación que correspondiere para respaldar dicha información.
- t. **Cambio de genealogía:** Para proteger la integridad de todos los organigramas comerciales y el trabajo de los Distribuidores, Kyäni desaconseja los cambios en el patrocinio. El mantenimiento de la integridad de la estructura de árbol es algo crítico para el éxito de cada Distribuidor y estructura comercial. Por este motivo, la transferencia de un negocio de Kyäni de parte de un patrocinador ubicado por sobre el nivel de otro rara vez se permite.

Las solicitudes de cambio de genealogía tienen que presentarse por escrito al departamento de servicios de distribución junto con la razón que justifica la transferencia. Las transferencias solo se considerarán en las siguientes dos (2) situaciones:

- (i) En casos de conducta fraudulenta o patrocinio engañoso, un Distribuidor puede solicitar ser transferido a otra estructura junto con su propia estructura comercial intacta. Todas las solicitudes de transferencia que aleguen prácticas de patrocinio fraudulento serán estudiadas caso por caso.
- (ii) El Distribuidor que desea la transferencia presenta un formulario de transferencia de patrocinio debidamente completado y suscrito con el consentimiento por escrito de todos los Distribuidores ubicados en niveles superiores de la estructura. Si un Distribuidor ubicado en un nivel superior no responde a la solicitud de consentimiento en un plazo de treinta días, la falta de respuesta se interpretará como el consentimiento a la transferencia propuesta. El Cambio de Genealogía solo está permitido dentro de los primeros 30 días después de la inscripción. No se permiten cambios después de esta fecha. Los Distribuidores ubicados en niveles inferiores de la estructura no serán transferidos junto con el Distribuidor que ingresó la solicitud a menos que se cumplan con todos los requisitos de esta cláusula. Los Distribuidores en vías de ser transferidos deben esperar treinta (30) días después de la presentación a Kyäni de los formularios de cambio de genealogía para el procesamiento y la comprobación de las solicitudes de cambio. Existe un procedimiento especial para Cambios Genealogía solicitado dentro de los primeros 10 días de inscripción: no es necesario rellenar y enviar el formulario de Cambio de Genealogía. Durante estos primeros 10 días, el patrocinador puede enviar un correo electrónico, por su propia dirección electrónica registrada en la Oficina Virtual, a Servicio al Cliente Kyäni. Después de los primeros 10 días es necesario rellenar el formulario de Cambio de Genealogía.

La presentación de documentación incompleta, engañosa, falsificada o fraudulenta al solicitar un cambio de genealogía puede causar el rechazo de la solicitud y la toma de medidas disciplinarias contra el Distribuidor que entregó la documentación.

u. Declaraciones y comportamiento no autorizados

1. *Indemnización:* El Distribuidor es responsable por completo de las declaraciones escritas u orales que realice en conexión con los productos de Kyäni y el Plan Global de Compensación que no figuren expresamente en el material oficial de Kyäni. Los Distribuidores aceptan indemnizar a Kyäni y a los directores, ejecutivos, empleados y agentes de Kyäni y eximirlos de toda responsabilidad de sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costas judiciales o lucro cesante incurridos por Kyäni como consecuencia del comportamiento o declaraciones no autorizados por parte del Distribuidor. La presente cláusula seguirá vigente tras la rescisión del Contrato de Distribución.
2. *Declaraciones sobre productos:* No se podrá realizar ninguna declaración (inclusive testimonios personales) sobre las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquiera de los productos que Kyäni ofrece a excepción de aquellas publicadas en los textos de Kyäni dirigidos al país de destino de la actividad comercial. En particular, el Distribuidor no podrá realizar declaración alguna sobre la utilidad de los productos de Kyäni en la curación, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de cualquier enfermedad. Esas declaraciones pueden ser interpretadas como afirmaciones médicas o relacionadas con medicamentos. No solo violan las políticas de Kyäni sino que son potencialmente peligrosas y pueden violar otras leyes locales, nacionales e internacionales.

3. *Declaraciones sobre ingresos:* En el afán de patrocinar a Distribuidores potenciales, algunos Distribuidores en ocasiones están tentados a realizar declaraciones sobre ingresos o ganancias para probar el poder de la comercialización en red. Esto resulta contraproducente porque los nuevos Distribuidores pueden sentirse desilusionados muy rápidamente si no obtienen resultados al igual de importantes o rápidos que los de otros. En Kyäni tenemos la firme convicción de que el potencial de ganancias siendo parte de Kyäni es lo suficientemente grande como para resultar muy atractivo sin necesidad de difundir lo que ganan los demás. Además, las leyes locales y nacionales a menudo limitan o incluso prohíben la realización de ciertos tipos de declaraciones y testimonios sobre ingresos por parte de personas involucradas en actividades de comercialización en red. Si bien los Distribuidores pueden estar convencidos de lo positivo de mostrar copias de recibos de ingresos o de revelar cuánto ganan ellos mismos u otros, estas estrategias tienen consecuencias legales que pueden impactar negativamente a Kyäni y al Distribuidor que realiza las afirmaciones a menos que otros informes exigidos por ley se lleven a cabo simultáneamente con aquellas sobre ingresos o ganancias. Como los Distribuidores de Kyäni no tienen acceso a la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para realizar declaraciones sobre ingresos, al presentar o explicar la oportunidad de Kyäni o el Plan Global de Compensación a un Distribuidor potencial, el Distribuidor no podrá teorizar sobre proyecciones de ganancias, realizar declaraciones sobre ingresos o revelar sus propios ingresos como parte de Kyäni (ya sea mostrando recibos de pagos, copias de recibos de pagos, estados de cuenta bancarios o declaraciones de impuestos). Los ejemplos de ingresos hipotéticos que se utilizan para explicar cómo funciona el Plan Global de Compensación, basados únicamente en proyecciones matemáticas, sí podrán ser utilizados con los Distribuidores potenciales mientras que el Distribuidor que haga uso de estos ejemplos hipotéticos (1) le deje claro a el o los Distribuidores potenciales que dichas ganancias son hipotéticas y (2) le entregue a cada Distribuidor potencial una copia actualizada de la declaración de Kyäni sobre informes de ingresos oficiales.
4. *Locales de venta comercial:* Kyäni insiste en que la venta de sus productos debería hacerse de persona a persona. Con el fin de proteger el valor de marca de Kyäni y proporcionar un nivel equitativo para todos sus Distribuidores, estos no podrán exponer o vender productos o publicaciones de Kyäni en ningún local de ventas o servicios sin el consentimiento previo por escrito de la Empresa con la excepción que se hace a continuación. Kyäni les permitirá a los Distribuidores solicitar la venta en locales de ventas o servicios siempre que el local en cuestión: (1) sea un local de ventas independiente cuyo propietario sea de la zona y no parte de una cadena nacional, regional o que se extienda por varios estados; o (2) sea el consultorio de un profesional de la salud. Kyäni les permitirá a los Distribuidores solicitar la venta comercial tras el consentimiento por escrito de la Empresa. A los efectos de estas políticas y procedimientos, el término "venta comercial" se refiere a la venta: (a) de productos de Kyäni equivalentes a 800 Euros o más por pedido; y (b) a terceras partes que compran con la intención de revender los productos a consumidores finales.
5. *Ferias comerciales, exposiciones y otras instancias de promoción de ventas:* Los Distribuidores podrán exponer y/o vender productos de Kyäni en ferias y exposiciones profesionales. Antes de enviarle un depósito al organizador del evento, los Distribuidores deben ponerse en contacto con el departamento de servicios de distribución para recibir autorización condicional, ya que la política de Kyäni es autorizar un solo negocio de Kyäni por evento. La autorización final será concedida al

primer Distribuidor que envíe una publicidad oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Distribuidor como el ejecutivo del evento y un comprobante de que se ya se ha realizado el depósito para pagar el pabellón. La autorización solo se extiende para el evento en cuestión. Toda solicitud de participación en eventos futuros debe tramitarse a través del Departamento de Servicios de distribución. Para proteger su valiosa marca, Kyäni va más lejos y se reserva el derecho de denegar la autorización para participar en cualquier evento que no considere apropiado para la promoción de sus productos o la oportunidad de Kyäni. La autorización no será concedida para encuentros de trueques, ventas de garaje, mercados de pulgas o mercados agrícolas, ya que estos eventos no contribuyen a afianzar la imagen profesional que Kyäni desea proyectar.

6. *Práctica desleales de fijación de precios:* Las ventas de los productos de Kyäni por medio de Distribuidores deben hacerse al precio al por mayor para Distribuidores publicado en el sitio web de Kyäni a las fechas de venta.

v. Conflictos de interés

1. *No solicitud:* Los Distribuidores de Kyäni podrán participar en otros emprendimientos de venta directa, comercialización en red o comercialización multinivel (en conjunto, "comercialización en red") que no tengan relación con los productos de Kyäni si desean hacerlo. Sin embargo, si el Distribuidor decide ser parte de otra oportunidad de comercialización en red, le estará prohibido realizar captaciones no autorizadas para evitar conflictos de interés y lealtad, práctica que abarca, por ejemplo:

La captación, el patrocinio o el intento de captación o patrocinio de Clientes o Distribuidores de Kyäni para otros emprendimientos de comercialización en red, ya sea de forma directa o a través de terceros, se encuentran prohibidos durante el plazo de validez del presente contrato. Esto incluye, entre otros, la presentación o asistencia en la presentación de otros emprendimientos de negocios de comercialización en red a Clientes o Distribuidores de Kyäni o la invitación explícita o implícita a Clientes o Distribuidores de Kyäni a participar en otros emprendimientos. Como es muy probable que se constaten conflictos de interés si un Distribuidor trabaja en dos programas de comercialización en red, es responsabilidad del Distribuidor determinar en primer lugar si un contacto potencial constituye un Cliente o Distribuidor de Kyäni antes de inscribirlo o patrocinarlo en otro emprendimiento de negocios en red.

Por un periodo de seis meses a contar desde la rescisión de un Contrato de Distribución, el ex Distribuidor no podrá realizar la inscripción de ningún Distribuidor o Cliente de Kyäni en otro programa de comercialización en red.

La producción u oferta de textos, grabaciones o material promocional de cualquier clase para otro negocio de comercialización en red utilizados por el Distribuidor o un tercero para captar a Clientes o Distribuidores de Kyäni en dicho emprendimiento de negocios.

La venta, propuesta de venta o promoción de productos en competencia con los de Kyäni a Clientes o Distribuidores de Kyäni. Cualquier producto que esté en la misma categoría general que un producto de Kyäni se considera competencia de este: por ejemplo, un complemento dietético pertenece a la misma categoría general que los complementos dietéticos de Kyäni y, por tanto, está compitiendo con estos últimos

sin importar las diferencias en materia de precio, calidad, ingredientes o contenido nutricional.

Ofrecer productos de Kyäni o promocionar el Plan Global de Compensación de Kyäni en conjunción con cualquier producto, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no forme parte de Kyäni.

Ofrecer cualquier producto, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no forme parte de Kyäni en un encuentro, seminario, lanzamiento o convención de Kyäni u otro tipo de evento de Kyäni o inmediatamente después de un evento de tal naturaleza.

2. *Informes de actividad de la línea descendente:* En el sitio web oficial de Kyäni los Distribuidores pueden acceder a los informes de actividad de la línea descendente. El acceso a los informes se encuentra protegido por contraseña. Todos los informes de actividad de la línea descendente, así como la información contenida en el sitio son confidenciales y constituyen información protegida por derechos de propiedad y secretos comerciales de Kyäni. Los informes de actividad de la línea descendente se proporcionan a los Distribuidores en la más estricta confianza y con el único objetivo de ayudarlos en el trabajo con sus respectivos organigramas descendentes en el desarrollo de su actividad comercial dentro de Kyäni. Los Distribuidores deberían utilizar sus informes de actividad de la línea descendente para ayudar, inspirar y capacitar a sus Distribuidores dependientes. El Distribuidor y Kyäni reconocen que, de no ser por el presente acuerdo de confidencialidad y no divulgación, Kyäni no pondría informes de actividad de la línea descendente a disposición del Distribuidor. Ningún Distribuidor tiene autorización para, en su nombre o el de cualquier otra persona, asociación, sociedad u otra persona jurídica:

- (i) Divulgar a terceros ya sea directa o indirectamente ninguna información contenida en un informe de actividad de la línea descendente.
- (ii) Divulgar ya sea directa o indirectamente su contraseña u otro código de acceso como usuario que permita acceder a su informe de actividad de la línea descendente.
- (iii) Utilizar la información para competir con Kyäni o cualquier otro fin que no fuere la promoción de su actividad comercial como parte de Kyäni.
- (iv) Captar o hacer una solicitud a ningún Distribuidor o Cliente de Kyäni que figure en un informe o de cualquier forma intentar tener influencia sobre o convencer a un Distribuidor o Cliente Preferencial de Kyäni de cambiar la relación comercial que tiene con Kyäni.
- (v) Utilizar o divulgar a ninguna persona, empresa, asociación, sociedad u otra persona jurídica la información contenida en un informe de actividad de la línea descendente.

A solicitud de la Empresa, todo Distribuidor actual o ex Distribuidor tendrá la obligación de devolver a la Empresa el original y todas las copias de informes de actividad de la línea descendente.

- w. **Captación de otros vendedores de venta directa:** Kyäni no tolera que los Distribuidores intenten captar de forma específica o consciente al equipo de ventas de otra empresa de venta directa para vender productos de Kyäni o convertirse en Distribuidores para Kyäni, ni

tolera que los Distribuidores lleven o tienten a miembros del equipo de ventas de otra empresa de venta directa a violar los términos de sus contratos con dicha otra empresa. Si los Distribuidores asumen este tipo de práctica, se exponen a ser demandados por la otra empresa de venta directa. Si el Distribuidor es objeto de una demanda, arbitraje o mediación en donde se le acusa de comportarse con la intención de reclutar de forma inapropiada equipos de ventas o clientes, Kyäni no se hará cargo de los costos y costas judiciales derivados de la defensa del Distribuidor, ni indemnizará al Distribuidor por sentencia, laudo o conciliación algunos.

- x. Reclutamiento cruzado:** El reclutamiento cruzado o el intento de reclutamiento cruzado son prácticas estrictamente prohibidas. El reclutamiento cruzado se define como la invitación, inscripción o patrocinio de una persona física o jurídica que ya tenga registrado actualmente un Contrato de Distribución o de Cliente con Kyäni dentro de un organigrama distinto o que haya estado obligada por los términos de dicho Contrato dentro de los doce meses calendario anteriores. Está prohibida la utilización del nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, ficticios o asumidos, sociedades anónimas, sociedades colectivas, sociedades fiduciarias, números de identidad federales o números de identidad ficticios para evadir esta política. Los Distribuidores no podrán desacreditar o referirse negativamente a otros Distribuidores de Kyäni para intentar tentar a otro Distribuidor de volverse parte del propio organigrama comercial.

Si se descubre el reclutamiento cruzado debe informarse a la Empresa de forma inmediata. Kyäni podría tomar medidas disciplinarias contra el Distribuidor que cambió de organigrama y/o los Distribuidores que fomentaron o participaron en el reclutamiento cruzado. Kyäni también podría regresar a todos o parte de los Distribuidores en incumplimiento a su organigrama descendente original si la Empresa lo considerara justo y practicable. No obstante, Kyäni no está obligada a regresar a su posición original al organigrama descendente del Distribuidor que fue reclutado de forma cruzada y la configuración definitiva del organigrama queda a solo criterio de Kyäni. Los Distribuidores renuncian a todos sus derechos de interponer cualquier demanda o recurso contra Kyäni como resultado o en relación con la disposición del organigrama descendente del Distribuidor que fue captado de forma cruzada.

- y. Errores o preguntas:** Si un Distribuidor tiene preguntas o considera que se han cometido errores en lo que refiere a comisiones, bonos, informes de actividad descendente o cargos, debe informar a Kyäni por escrito dentro de los 60 días posteriores a la fecha de la supuesta equivocación o incidente en cuestión. Kyäni no se hace responsable por errores, omisiones o problemas no denunciados en un plazo de 60 días.
- z. Prohibición de compras excesivas de inventario:** No es necesario que los Distribuidores acumulen inventario de productos o material promocional. Aquellos que lo hacen pueden llegar a concretar ventas y construir su organigrama comercial con algo menos de esfuerzo gracias a la reducción del tiempo que tardan en cumplir con los pedidos de los Clientes o atender las exigencias de un nuevo Distribuidor. Cada Distribuidor debe tomar su propia decisión al respecto. Para asegurar que los Distribuidores no se sientan agobiados por una cantidad excesiva de inventario que les es imposible vender, Kyäni acepta la devolución del inventario tras la cancelación que realice el Distribuidor con arreglo a los términos descritos en el presente documento.

Kyäni prohíbe terminantemente la compra de productos en cantidades no razonables, sobre todo cuando el objetivo generar derecho a comisiones, bonos o ascensos dentro del Plan Global de Compensación de Kyäni. Los Distribuidores no podrán adquirir más inventario que

el que puedan revender o consumir en un mes dentro de lo razonable ni tampoco alentar a otros a hacer lo mismo. Los Distribuidores tienen prohibida la compra de más de 800 Euros en productos al mes a menos que le certifiquen a Kyäni la existencia de pedidos de venta minorista pendientes que superen dicho monto o le den alguna otra razón en forma escrita que justifique tal compra.

- aa. Aprobación o respaldo gubernamental:** Ni los órganos de control estatales ni los funcionarios de gobierno aprueban o respaldan la venta directa de las empresas o programas de comercialización en red. Por tanto, los Distribuidores no podrán afirmar o sugerir que Kyäni o el Plan Global de Compensación han sido "aprobados", "respaldados" o que de alguna otra forma un órgano estatal u oficial les ha dado el visto bueno.
- bb. Identificación:** Es obligatorio para los Distribuidores proporcionar cualquier identificación y número de identificación fiscal o nacional que les sea exigido en o junto con la Solicitud y Contrato de Distribución. Tras su registro, la Empresa le asigna a cada Distribuidor un número único de identificación para identificarlo en lo sucesivo. Este número se utilizará para colocar pedidos y llevar un registro de comisiones y bonos.
- cc. Impuestos sobre la renta:** Cada año Kyäni proporcionará los formularios o declaraciones de impuestos e información exigidos por ley para su envío a los organismos o agencias gubernamentales. Cada Distribuidor es responsable de pagar todos los impuestos sobre la renta generada como Distribuidor Independiente.
- dd. Condición de contratista independiente:** Los Distribuidores son contratistas independientes. El contrato entre Kyäni y sus Distribuidores no crea un vínculo del tipo que existe entre empleador y empleado ni uno de representación, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y el Distribuidor, así como tampoco implica la compra de una franquicia u oportunidad comercial. El Distribuidor no tiene la facultad (explícita o implícita) para obligar a la empresa de modo alguno. Cada Distribuidor se fijará sus propios objetivos, horarios, desarrollará sus propias estrategias de venta y administrará el emprendimiento independiente siendo sus únicas restricciones aquellas impuestas por las obligaciones contractuales y la legislación aplicable.

El nombre de Kyäni y otros nombres que pueda adoptar Kyäni constituyen nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicios de propiedad de Kyäni. Como tales, estas marcas tienen un gran valor para Kyäni y son puestas a disposición de los Distribuidores para ser utilizadas únicamente de la forma expresamente autorizada. Se prohíbe la utilización del nombre de Kyäni en cualquier objeto no fabricado por la empresa con las siguientes excepciones:

Nombre del Distribuidor, Distribuidor Independiente de Kyäni

Cualquier Distribuidor podrá figurar como "Distribuidor Independiente de Kyäni" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico, a continuación de su propio nombre. Ningún Distribuidor podrá publicar avisos en los directorios telefónicos utilizando el nombre o logotipo de Kyäni. Los Distribuidores no podrán responder el teléfono diciendo "Kyäni", "Kyäni, Sociedad Anónima" o cualquier otra expresión que lleve a quien llama a creer que se ha puesto en contacto con las instalaciones corporativas de Kyäni.

- ee. Cobertura de seguro para emprendimiento comercial:** Kyäni no proporciona cobertura de seguro para los emprendimientos comerciales independientes. Los Distribuidores podrán gestionar sus propias coberturas de seguro para sus emprendimientos según lo consideren necesario.

- ff. Seguro de responsabilidad civil de productos:** Kyäni tiene cobertura de seguro para proteger a la Empresa y a los Distribuidores contra demandas de responsabilidad civil de productos a través de un "Suplemento de póliza para proveedores" que extiende la cobertura del seguro a los Distribuidores Independientes siempre que estos promocionen los productos de Kyäni de acuerdo con las políticas de la Empresa y las leyes y normativa aplicables. La política de responsabilidad civil de productos de Kyäni no extiende la cobertura en caso de demandas o acciones legales interpuestas como resultado de prácticas inapropiadas por parte del Distribuidor al promocionar los productos o a otros factores de riesgo asociados a la actividad comercial del Distribuidor independiente.
- gg. Comercialización internacional:** Los Distribuidores están autorizados a vender los productos de Kyäni, captar Clientes y patrocinar Distribuidores solo en los países en que Kyäni está autorizada a desarrollar la actividad comercial, como se informa en las publicaciones oficiales de la empresa. En los países en donde Kyäni está autorizada a realizar actividades de venta y distribución, los Distribuidores deben observar la normativa específica de Kyäni para cada país en particular. Esta normativa puede variar de un país a otro y los Distribuidores están obligados a conocer las normas pertinentes al país y las instalaciones en donde pretenden emprender actividades comerciales. La información referente a países específicos podrá figurar cada tanto en un anexo de países a estas políticas y procedimientos.
- hh. Observación de leyes, ordenanzas y estándares de ética:** Muchas comunidades cuentan con leyes que regulan la actividad comercial que se realiza desde el hogar. En la mayoría de los casos estas leyes no se aplican a los Distribuidores debido a la naturaleza de sus negocios. Sin embargo, los Distribuidores deben observar las leyes que sí se aplican a ellos. Si un funcionario de gobierno u organismo estatal le informa al Distribuidor que una ordenanza se aplica a su persona, este deberá responder de manera educada y cooperar; de corresponder, el Distribuidor debería enviar una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de Kyäni.
- El Distribuidor observará el Código Europeo de la Venta Directa en todo intercambio con los consumidores.
- ii. Menores de edad:** Una persona considerada menor de edad en su Estado o país de residencia no puede ser Distribuidor de Kyäni. Los Distribuidores no podrán patrocinar o reclutar menores de edad para el programa de Kyäni.
- jj. Conducta de integrantes del hogar o personas afiliadas:** Si un integrante del hogar realiza cualquier tipo de actividad que, de ser realizada por el Distribuidor, se consideraría una violación de cualquier cláusula del Contrato, dicha actividad se considerará efectivamente una violación por parte del Distribuidor y Kyäni podrá tomar medidas disciplinarias contra este. De forma análoga, si cualquier persona física relacionada en modo alguno con una sociedad anónima, sociedad colectiva, sociedad fiduciaria u otra persona jurídica (de manera colectiva, "persona afiliada") violaran el Contrato, su comportamiento se considerará una violación por parte de la persona jurídica y Kyäni podrá tomar medidas disciplinarias contra esta.
- kk. Prohibición de reenvasado y reetiquetado:** Los Distribuidores no podrán reenvasar, reetiquetar, rellenar o modificar las etiquetas de ningún producto, información, material o programa de Kyäni de ninguna forma. Los productos de Kyäni tienen que venderse exclusivamente en los envases originales: el reetiquetado o reenvasado podría exponer a los Distribuidores a responsabilidades civiles o penales, en especial si provoca daños a bienes o personas.

II. Solicitudes de registro: Toda solicitud de parte de un Distribuidor de copias de recibos, solicitudes, informes de actividad descendente y otros registros tendrá una tarifa de 0,80 Euros por página copiada para cubrir los gastos de correo y el tiempo necesario para buscar en los archivos y realizar las copias.

mm. Venta, transferencia o cesión del negocio de Kyäni: Si bien un negocio de Kyäni es administrado de forma independiente y la propiedad es privada, su venta, transferencia o cesión se encuentra sujeta a ciertas restricciones. Si un Distribuidor desea vender o transferir su negocio de Kyäni, deben cumplirse las siguientes condiciones:

1. Siempre ha de asegurarse la protección de la línea de patrocinio existente para que el negocio de Kyäni siga funcionando dentro de dicha línea de patrocinio.
2. Se cobrará una tasa administrativa de 200 Euros aplicable a todas las transacciones.
3. Antes de que la venta, transferencia o cesión pueda concretarse y reciba la autorización de Kyäni, el Distribuidor que vende deberá cancelar toda deuda pendiente que tenga con Kyäni.
4. El Distribuidor que vende debe estar al día con todas las obligaciones y no haber incumplido ninguno de los términos del Contrato para acceder a la posibilidad de vender, transferir o ceder un negocio de Kyäni.

Kyäni tiene la potestad de autorizar o rechazar toda transacción de venta a su entera discreción.

5. Tras la formalización del contrato de compraventa y el nuevo Contrato de Distribución, las partes han de enviar copias de estos documentos al departamento de servicios de distribución de Kyäni para su análisis y aprobación. Kyäni se reserva el derecho a solicitar documentación adicional que puede ser necesaria para estudiar la transacción entre el comprador y el vendedor. El Departamento de Servicios de distribución de Kyäni podrá, si así lo considera, aprobar o rechazar la venta, transferencia o cesión en un plazo de 30 días tras la recepción de toda la documentación necesaria proporcionada por las partes.
6. Si el nuevo titular (titulares) será una sociedad anónima, sociedad colectiva o fiduciaria, ou otro tipo societario, se presentará sus actas constitutivas, estatutos o documentos fiduciarios a Kyäni ante de proceder con cualquier cambio ou aprobación.
7. La Venta, transferencia o cesión del negocio de Kyäni no puede ser utilizado para eludir las reglas del Cambio de Genealogía.

Si las partes no reciben la autorización de Kyäni para la transacción, esta podrá considerarse nula a criterio de Kyäni. Si Kyäni autoriza la transacción, el comprador del negocio de Kyäni existente asumirá la posición y las obligaciones del Distribuidor vendedor. Un Distribuidor que venda su negocio de Kyäni no podrá volver a solicitar ser Distribuidor de Kyäni por un periodo de doce meses corridos como mínimo a partir de la fecha de venta. Ningún cambio de línea de patrocinador o de colocación puede ser consecuencia de la venta o transferencia de un negocio Kyani.

nn. División de un negocio de Kyäni: Los Distribuidores de Kyäni a menudo desarrollan la actividad comercial como sociedades conyugales, sociedades colectivas, sociedades anónimas o fiduciarias. Si el matrimonio acaba en divorcio o la sociedad anónima, sociedad colectiva o fiduciaria (en lo sucesivo, estas tres últimas personas jurídicas referidas colectivamente como "personas jurídicas") se disuelve, es preciso tomar las medidas correspondientes para asegurar que cualquier división del negocio se lleve a cabo de modo tal que no afecte negativamente los intereses e ingresos de otros negocios ubicados por

debajo o por encima de la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no tienen en consideración los intereses de otros Distribuidores y de la Empresa, Kyäni rescindiré su Contrato de Distribución de forma unilateral.

Durante el proceso de divorcio o disolución de la persona jurídica, las partes deben elegir una de las siguientes opciones para seguir trabajando:

1. Una de las partes podrá, con el consentimiento de la(s) otra(s), desarrollar la actividad comercial en lo que refiere a Kyäni con arreglo a una cesión por escrito a través de la cual el cónyuge, los accionistas, socios o fideicomisarios cedentes autorizan a Kyäni a tratar directa y exclusivamente con el cónyuge, accionista, socio o fideicomisario cesionario.
2. Las partes podrán seguir desarrollando juntas la actividad comercial en lo que refiere a Kyäni y toda remuneración abonada por Kyäni se pagará a nombre de ambos Distribuidores o a nombre de la persona jurídica que habrá de dividirse, según acuerden las partes entre ellas de forma independiente.
3. Si las partes no logran llegar a un mutuo acuerdo sobre cómo administrar el negocio durante este período de transición antes de la obtención del divorcio o la disolución, la empresa tratará al negocio de la misma forma en que lo hacía antes del registro del divorcio o la disolución.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá el organigrama descendente de los cónyuges que se divorcian o la sociedad comercial que se disuelve. De igual manera, bajo ninguna circunstancia Kyäni dividirá los pagos de comisiones y bonos entre cónyuges que se divorcian o integrantes de sociedades comerciales que se disuelven. Kyäni reconocerá un único organigrama descendente y emitirá un solo pago de comisiones por negocio de Kyäni en cada ciclo de comisión. Los pagos de las comisiones siempre serán emitidos a nombre de la misma persona física o jurídica. En el caso de que las partes en un divorcio o trámite de disolución no logren ponerse de acuerdo acerca de cómo repartirse las comisiones y la propiedad del negocio, el Contrato de Distribución se rescindiré independientemente de su voluntad.

Si un ex cónyuge o integrante de la persona jurídica ha cedido por completo todos los derechos que tenía sobre su negocio de Kyäni original, es libre de patrocinar bajo cualquier patrocinador de su elección tras la concreción del período de espera que se detalla en el presente documento. En ese caso, no obstante, el ex cónyuge o socio no tendrá derecho alguno sobre ningún Distribuidor que pertenezca a su antiguo organigrama o ningún antiguo Cliente. Tendrán que desarrollar su nuevo negocio de la misma forma que cualquier otro Distribuidor nuevo.

- oo. **Patrocinio:** Todos los Distribuidores activos que estén al día con sus obligaciones tienen el derecho de patrocinar e inscribir a otros en Kyäni. Cada Cliente o Distribuidor tiene el derecho de elegir a su patrocinador. Si dos Distribuidores afirmasen ser el patrocinador del mismo Distribuidor o Cliente nuevos, la Empresa le dará preferencia a quien hubiera ingresado primero la solicitud. Además, Kyäni se reserva el derecho de denegar la inscripción en países o territorios en donde la empresa no haya abierto el mercado de manera oficial.
- pp. **Manipulación:** El término "manipulación" abarca: (a) la omisión de enviar a Kyäni o la retención de una Solicitud y Contrato de Distribución Independiente por más de 72 horas tras su formalización; (b) la colocación o manipulación de Solicitudes y Contratos de Distribución Independiente a fines de maximizar las ganancias con arreglo al Plan Global de Compensación de Kyäni; o (c) la asistencia económica a Distribuidores nuevos a fines de

maximizar las ganancias con arreglo al Plan Global de Compensación de Kyäni. La manipulación es una violación material de estas políticas y procedimientos y se encuentra estricta y absolutamente prohibida.

qq. Sucesión: Tras el fallecimiento de un Distribuidor individual, su negocio podrá transferirse a los herederos. Es preciso enviar a la Empresa la documentación jurídica exigida por la legislación local para asegurar que la transferencia se realice de modo correcto. Asimismo, un Distribuidor debería consultar a un abogado para que lo asista en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario según lo exija la legislación local. Siempre que un negocio de Kyäni se transfiera por medio de testamento u otro proceso testamentario, según lo exija la legislación local, el beneficiario adquiere el derecho de cobrar todos los bonos y comisiones del organigrama comercial del Distribuidor fallecido siempre que se cumplan las condiciones que se detallan a continuación. El heredero o los herederos tendrán que:

- 1) Firmar un nuevo Contrato de Distribución;
- 2) Cumplir con los términos y cláusulas del Contrato; y
- 3) Cumplir con todos los requisitos asociados a la categoría del Distribuidor fallecido.

Los bonos y comisiones de un negocio de Kyäni transferido de conformidad con este artículo, se pagarán a los beneficiarios en una única entrega de forma conjunta. Los beneficiarios deben proporcionar a Kyäni un "domicilio de registro adonde enviar todos los bonos y comisiones". Si el negocio es legado de forma conjunta a los beneficiarios, estos habrán de crear una persona jurídica para continuar con la actividad de distribución.

rr. Transferencia tras la incapacidad de un Distribuidor: Para concretar la transferencia de un negocio de Kyäni por motivos de incapacidad, el sucesor deberá proporcionar a Kyäni lo siguiente: (1) una copia certificada de su nombramiento como tutor o fiduciario; (2) una copia certificada por notario de la sentencia judicial u otra documentación exigida por la legislación local que declare el derecho de sucesor a administrar el negocio de Kyäni; y (3) un Contrato de Distribución completo firmado por el fiduciario.

4. RESPONSABILIDADES DEL DISTRIBUIDOR

- a. Cambios en la información de contacto:** Para asegurar la entrega en el plazo establecido de productos, materiales de apoyo y pagos de comisiones, es fundamental que los archivos de Kyäni se mantengan actualizados. Los Distribuidores tienen la obligación de mantener actualizado su número de teléfono y todas sus direcciones (inclusive las direcciones de correo electrónico). Esto puede hacerse en la Oficina Virtual del Distribuidor o enviando las correcciones pertinentes al Servicio de atención al cliente. Para garantizar la correcta entrega de los pedidos, todos los cambios deben hacerse un mínimo de dos semanas antes de la fecha efectiva de cambio de la dirección o número telefónico.
- b. Capacitación continua:** Para tener éxito con la oportunidad de Kyäni, cualquier Distribuidor que patrocine a otro Distribuidor en Kyäni deberá interpretar un papel de asistencia y capacitación de buena fe para asegurar que su línea descendente funcione de forma correcta como parte de su negocio de Kyäni. Los Distribuidores deben permanecer en continuo contacto y comunicación con los Distribuidores de sus organigramas descendentes. Como ejemplos de dicho contacto y comunicación es posible mencionar: boletines informativos, correspondencia por escrito, reuniones cara a cara, contacto telefónico, correos de voz, correos electrónicos y el acompañamiento de los Distribuidores en la línea descendente a

encuentros, jornadas de capacitación y otros eventos de Kyäni. Los Distribuidores ubicados por encima en el organigrama también tienen como responsabilidad la motivación y capacitación de los Distribuidores nuevos en materia de conocimientos sobre los productos de Kyäni, técnicas efectivas de venta, el Plan Global de Compensación de Kyäni, el cumplimiento de las políticas y procedimientos de la Empresa y el cumplimiento de la legislación local. Los Distribuidores deben hacer un seguimiento de los Distribuidores en sus organigramas descendentes para asegurarse de que los Distribuidores en la línea descendente no hagan declaraciones inapropiadas sobre los productos o la actividad comercial o se comporten de modo ilegal o inapropiado. A solicitud, cada Distribuidor tendría que estar en condiciones de proporcionar a Kyäni pruebas documentales del cumplimiento continuo de sus responsabilidades como patrocinador.

- c. **Responsabilidades continuas sobre las ventas:** Sin importar cuánto tiempo dediquen a las actividades de patrocinio, los Distribuidores exitosos sienten el deber continuo de seguir promocionando personalmente las ventas a través de la generación de nuevos clientes y la atención de su base ya existente de clientes.
- d. **No desacreditación:** Kyäni quiere poner a disposición de los Distribuidores independientes los mejores productos y servicios y el mejor sistema de remuneración del sector. Es por esto que son bienvenidas las críticas y los comentarios constructivos enviados por escrito al Departamento de Servicios de Distribución. Recuerde: para ayudarlo de la mejor manera, ¡tenemos que saber de usted! Pero si bien Kyäni agradece las observaciones constructivas, los comentarios negativos que los Distribuidores hagan en público sobre la Empresa, los productos o el sistema de remuneración no tienen más efecto que reducir el entusiasmo de los demás Distribuidores de Kyäni. De la misma manera, "hablar mal" de la competencia genera una atmósfera negativa que perjudica al sector de una forma que, a la larga, también puede perjudicar a Kyäni. Por este motivo y para dar el ejemplo a su línea descendente, los Distribuidores no podrán desacreditar a la Empresa y sus productos o a la competencia y sus productos. Kyäni se reserva el derecho de tomar medidas contra los Distribuidores cuyo comportamiento al respecto provoque trastornos y resulte dañino para Kyäni.
- e. **Documentación para personas que quieren convertirse en Distribuidores:** Los Distribuidores deben colaborar con las personas que desean patrocinar como Distribuidores poniendo a su disposición la versión más actual de las políticas y procedimientos (siempre disponible en el sitio web de Kyäni) y el Plan de Compensación antes de que firmen un Contrato de Distribución.
- f. **Denuncias sobre violación de las políticas:** Es importante que los Distribuidores que comprueben la violación de las políticas por parte de otro Distribuidor denuncien por escrito la violación directamente al Departamento de Cumplimiento de Kyäni. En dicha denuncia deben incluirse datos sobre los incidentes como fechas, la cantidad de veces que ocurrieron, las personas involucradas y cualquier documento probatorio.

5. VENTAS

- a. **Ventas de productos:** El Plan Global de Compensación de Kyäni se basa en la venta de productos de Kyäni a consumidores finales. Los Distribuidores deben cumplir con requisitos de venta personales y generales aplicables a su organigrama descendente (así como cumplir con otras obligaciones expuestas en el Contrato) para poder tener derecho a bonos, comisiones y ascensos a categorías superiores de éxito.
- b. **Restricciones de precio y territorio:** Los Distribuidores no podrán vender los productos de Kyäni a menos del precio publicado al por mayor para Distribuidores. Los Distribuidores

podrán vender los productos de Kyäni únicamente en los países cuyos mercados hayan sido reconocidos como abiertos de modo oficial por Kyäni a los efectos de desarrollar la actividad comercial como parte de Kyäni.

- c. Comprobantes de venta:** Kyäni recomienda que todos los Distribuidores les entreguen a los clientes dos copias del comprobante oficial de venta de Kyäni al momento de la venta. Estos comprobantes son indispensables para la garantía de satisfacción del cliente sobre los productos de Kyäni y constituyen una declaración de protección del cliente si esto se aplica en la legislación local. Kyäni guardará los registros que documenten las compras de los clientes directos y preferenciales de los Distribuidores. Estos deberían guardar todos los comprobantes de venta por un período de dos años y entregárselos a Kyäni a solicitud de la Empresa. Asimismo, los Distribuidores tendrían que recordar conservar los registros relacionados con las transacciones de distribución para cumplir con los requisitos de sus negocios independientes conforme a la legislación local (por ejemplo, para redactar un documento sobre ingresos y gastos que respalde las obligaciones tributarias del Distribuidor).

Si una venta califica como venta "de puerta a puerta", el Distribuidor debería asegurarse de que todo comprobante cumpla con los requisitos impuestos por la legislación local. Por ejemplo, en algunas áreas cada comprobante de venta debe contener la siguiente información (el comprador tiene que recibir dos copias):

- (1) La fecha de la transacción.
- (2) La fecha hasta la que el comprador podrá decidir cancelar la compra.
- (3) El nombre y la dirección del Distribuidor vendedor.

6. BONOS Y COMISIONES

- a. Condiciones para tener derecho a los bonos y comisiones:** Un Distribuidor debe estar activo y cumplir con el Contrato para tener derecho a los bonos y comisiones. Siempre y cuando un Distribuidor cumpla con los términos del Contrato, Kyäni le pagará comisiones a dicho Distribuidor, de acuerdo con lo estipulado en el Plan Global de Compensación. El importe mínimo por el cual Kyäni emitirá una letra bancaria es de 20 Euros (30 por Payoneer). Si los bonos y comisiones de un Distribuidor son menores a 20 Euros (30 para Payoneer), la Empresa acumulará las comisiones y bonos hasta que totalicen 20 Euros (30 para Payoneer). Se emitirá un pago una vez que se hayan acumulado 20 Euros (30 para Payoneer). Cada tanto la Empresa establecerá políticas de pago de bonos y comisiones en otras monedas diferentes a dólares estadounidenses. Los bonos y comisiones se calcularán y los pagos se emitirán el día 15 de cada mes o antes.
- b. Ajustes a los bonos y comisiones:** Los distribuidores reciben bonos y comisiones sobre la base de las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando un producto se devuelve a Kyäni a cambio de un reembolso o la Empresa vuelve a comprarlo, los bonos y comisiones atribuibles a los productos devueltos o recomprados se deducirán en el mes que se otorgó el reembolso y continuarán en cada periodo de pago subsiguiente hasta que se recupere la comisión de los Distribuidores que hayan recibido bonos y comisiones sobre las ventas de los productos reembolsados. Ante la eventualidad de que alguno de dichos distribuidores rescinda su Contrato de Distribución y de que los importes correspondientes a los bonos y comisiones atribuibles a los productos devueltos no hayan sido totalmente recuperados por la empresa, el saldo remanente podrá ser cancelado contra cualquier suma adeudada al Distribuidor que haya rescindido el Contrato.

- c. **Créditos sin reclamar:** Los Clientes o Distribuidores que tenga un crédito en su cuenta debería utilizar dicho crédito dentro de los seis meses posteriores a la fecha en que el crédito se generó. Si los créditos no se han utilizado dentro de los seis meses, Kyäni intentará notificar mensualmente al Distribuidor o al Cliente, enviándole una notificación por escrito al último domicilio conocido, en la cual se le avisará al Distribuidor o Cliente acerca del crédito. Habrá un cargo de 8,00 Euros para cada intento de notificación. Este cargo se deducirá del crédito en cuenta del Distribuidor o Cliente.
- d. **Informes de actividad de la línea descendente:** Toda la información proporcionada por Kyäni en los informes de actividad de la línea descendente en línea o telefónicos, incluidos, entre otros, los informes sobre los volúmenes de venta individuales y grupales (o alguna parte de los mismos), informes de actividad de patrocinio de la línea descendente u otra información que se considere fidedigna y confiable. No obstante, debido a diversos factores como la posibilidad inherente de errores humanos o mecánicos, la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos, la denegación de pagos electrónicos y por tarjeta de crédito, los productos devueltos, la devolución de cargos electrónicos y a la tarjeta de crédito, entre otros, no se garantiza la información por parte de Kyäni o ninguna otra persona que crea o transmita la información.
- e. **Garantías:** TODA LA INFORMACIÓN RELATIVA AL VOLUMEN (según se describe en el Plan Global de Compensación de Kyäni) SE PROPORCIONA "EN EL ESTADO ACTUAL", SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS O SIN NINGÚN TIPO DE DECLARACIÓN. EN PARTICULAR, PERO SIN SER TAXATIVO, NO EXISTIRÁN GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, DE CONDICIONES APTAS PARA UN USO EN PARTICULAR O DE NO VIOLACIÓN.

EN LA MEDIDA QUE LO PERMITA LA LEGISLACIÓN APLICABLE, NI KYÄNI NI NINGUNA OTRA PERSONA QUE CREE O TRANSMITA LA INFORMACIÓN SERÁ, BAJO NINGÚN CONCEPTO, RESPONSABLE ANTE NINGÚN DISTRIBUIDOR NI NADIE MÁS POR LOS DAÑOS Y PERJUICIOS DIRECTOS, INDIRECTOS, EMERGENTES, INCIDENTALES, ESPECIALES O PUNITIVOS QUE SURJAN COMO CONSECUENCIA DEL USO O DEL ACCESO A LA INFORMACIÓN (INCLUIDOS, ENTRE OTROS, LUCRO CESANTE, BONOS O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD Y DAÑOS Y PERJUICIOS QUE RESULTEN DE LA INEXACTITUD, DEFICIENCIA, INCONVENIENCIA, RETRASO O PÉRDIDA EN EL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI KYÄNI U OTRAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN HAN SIDO AVISADAS ACERCA DE LA POSIBILIDAD DE DICHAOS DAÑOS Y PERJUICIOS. SIEMPRE QUE LO PERMITA LA LEGISLACIÓN, NI KYÄNI NI NINGUNA PERSONA QUE CREE O TRANSMITA LA INFORMACIÓN TENDRÁ NINGUNA RESPONSABILIDAD U OBLIGACIÓN HACIA USTED O HACIA NINGUNA OTRA PERSONA EN VIRTUD DE UN ACTO ILÍCITO, CONTRACTUAL, NEGLIGENTE, RESPONSABILIDAD ESTRICTA, RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS U OTRA BASE JURÍDICA RESPECTO DEL ASUNTO DEL PRESENTE CONTRATO O LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON EL MISMO.

El acceso al uso de los servicios de información en línea y telefónicos de Kyäni son a su propio riesgo. Toda la información se le proporciona "en su estado actual". Si no está satisfecho con la información, su único y exclusivo recurso es discontinuar el uso y el acceso a los servicios de información en línea y telefónicos de Kyäni.

7. GARANTÍAS Y DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS Y RECOMPRAS DE INVENTARIO

a. Garantía de satisfacción del producto para LOS CLIENTES

Kyäni ofrece una garantía de satisfacción de treinta (30) días que consiste en la devolución del cien por ciento (100%) del dinero (menos los gastos de envío) en todos los productos comprados por los clientes. Los clientes deben devolver todos los productos usados y no usados a Kyäni. Una vez recibidos, el Centro de Distribución de Kyäni procesará todas las devoluciones y reembolsos dentro de los treinta días posteriores a la recepción de los productos.

De conformidad con la legislación europea relativa a la venta a distancia, los clientes ubicados en la Unión Europea tienen un periodo de catorce días hábiles para desistir del contrato sin ninguna penalidad (a excepción del costo de devolución del producto) y sin dar motivo alguno.

Salvo por el derecho de retirada de acuerdo con el párrafo inmediatamente anterior, los productos del Potato Pak no están incluidos en la garantía de satisfacción que rige los reembolsos de dinero.

Todos los productos deberán ser recibidos en el plazo de 14 días a partir del momento en que el Cliente le comunique a Kyäni su intención de devolverlos.

b. Devolución del inventario por parte de los DISTRIBUIDORES

Los Business Partners tienen un plazo de 14 días naturales desde la fecha de entrada en vigor del Contrato de Business Partner Independiente para retirarse sin penalización alguna y sin tener que justificarse, siempre y cuando el Business Partner le comunique a Kyäni su decisión de retirarse por escrito antes del vencimiento de dicho plazo.

En caso de rescisión voluntaria o resolución de un Contrato de Business Partner Independiente ya sea en virtud del apartado anterior o del artículo 11.c del presente documento, Kyäni recomprará del Business Partner toda parte de las existencias actualmente comercializables del Business Partner que este haya adquirido de Kyäni en los doce meses precedentes. El precio de recompra será el 90 % del precio de compra pagado por el Business Partner. Los gastos pagados por el envío de los productos al Business Partner y por la devolución de los productos a Kyäni correrán por cuenta del Business Partner y no serán reembolsados. Kyäni no recomprará las existencias del Business Partner cuyo contrato haya sido rescindido por justa causa.

A los efectos del Contrato, las existencias que podrán ser objeto de recompra comprenden todos los productos fabricados por la empresa, los materiales promocionales, los paquetes de inicio y otros materiales de apoyo a la venta que el Business Partner haya adquirido de Kyäni. No incluye productos del Potato Pak.

Las disposiciones sobre la recompra del presente apartado no se aplicarán a las existencias que no sean actualmente comercializables. Quedan excluidos de las existencias actualmente comercializables aquellos productos cuya fecha de caducidad ya haya transcurrido, cuyo sello de seguridad a prueba de manipulaciones haya sido dañado o eliminado, que hayan sido abiertos o parcialmente consumidos, cuya producción haya sido interrumpida por la empresa, o que tengan carácter estacional o sean artículos promocionales especiales.

Si el Business Partner no retira los productos y posteriormente estos son recomprados o reembolsados en virtud del presente documento (es decir, el pedido ha sido rechazado, la dirección o el número de teléfono eran incorrectos, ha sido imposible realizar la entrega, o por cualquier otro motivo), al Business Partner se le cobrarán 16 euros (+IVA) por cargos

administrativos y correrán por su cuenta los gastos pagados para enviarle el producto y para devolvérselo a Kyäni.

El Socio de Negocios deberá enviar todos los productos a Kyäni en el plazo de 14 días desde la recepción del correo electrónico sobre la devolución de productos. Se recuerda que el Socio de Negocios asumirá cualquier riesgo de pérdida mientras los productos se encuentran en tránsito.

8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS

- a. Sanciones disciplinarias:** El incumplimiento del Contrato, de estas políticas y procedimientos (si correspondiere) o la práctica comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor podrá justificar, a criterio de Kyäni, la aplicación de la o las medidas correctivas que se detallan a continuación, las cuales, de ser preciso, se considerarían daños estipulados por incumplimiento de Contrato pero no implicarían la renuncia de Kyäni a otros derechos con arreglo a este:
- (1) Advertencia o amonestación por escrito.
 - (2) Exigencia al Distribuidor de la adopción de medidas correctivas de forma inmediata.
 - (3) Aplicación de una multa que podrá ser deducida de bonos y comisiones.
 - (4) Pérdida o suspensión de los derechos a cobrar uno o más bonos y comisiones.
 - (5) Kyäni podrá retenerle al Distribuidor una parte o la totalidad de sus bonos y comisiones mientras investigue cualquier comportamiento que pudiere constituir una violación del Contrato. Si Kyäni decidiera rescindir el Contrato porque se constatará el incumplimiento de este por parte del Distribuidor o la violación de leyes o normativas aplicables, este último no tendría derecho a recibir ninguna comisión o pago retenidos durante el curso de la investigación que culminó con la rescisión.
 - (6) Suspensión del derecho del Distribuidor a comprar productos y/o recibir pagos.
 - (7) Rescisión del Contrato.
 - (8) Toda otra medida expresamente permitida que forme parte de cualquier cláusula del Contrato o que Kyäni considere de plausible implementación y apropiada para la compensación justa de los perjuicios causados total o parcialmente por el comportamiento u omisión del Distribuidor.
 - (9) Las medidas expuestas con anterioridad no abarcan la totalidad de los derechos de Kyäni y no implican que Kyäni no pueda asimismo entablar acciones judiciales para obtener una compensación monetaria u otra reparación equiparable o tomar otras medidas permitidas por el Contrato o la legislación aplicable.
- b. Quejas y reclamaciones:** Cuando un Distribuidor tenga una queja o reclamación sobre otro Distribuidor respecto de cualquier práctica o comportamiento relacionados con la actividad comercial de Kyäni, se le aconseja intentar encontrar una solución al asunto a través de conversaciones privadas con la otra parte. Si esto no fuera posible o no tuviera éxito, el Distribuidor con la queja debería hablar sobre el tema con su patrocinador, el cual procedería a estudiar la situación e intentar encontrar una solución, tal vez apelando a los "buenos oficios" del patrocinador de la otra parte. La disputas no resueltas podrán ser informadas por escrito al Departamento de Atención al cliente de la Empresa, la cual podrá solicitar la ayuda

de la Comisión de resolución de disputas para su análisis y resolución finales según correspondiere.

- c. Comisión de resolución de disputas:** La Comisión de resolución de disputas (en lo sucesivo "la Comisión") está formada por una o más personas calificadas seleccionadas por la alta gerencia de Kyäni. La integración de la Comisión de resolución de disputas podrá cambiar en cualquier momento. La Comisión de resolución de disputas se dedica a:
- (1) Evaluar las apelaciones a toda medida tomada por la Empresa como resultado del supuesto incumplimiento de las obligaciones de un Distribuidor.
 - (2) Considerar los problemas entre Distribuidores de Kyäni. Si la respuesta o conciliación provista por el servicio de atención al cliente ha sido rechazada o si la situación sigue sin solucionarse, la Comisión de resolución de disputas podrá evaluar pruebas, debatir y atender los asuntos pendientes.

Un Distribuidor podrá ingresar una solicitud por escrito para pedir una entrevista ya sea telefónica o personal hasta siete días a partir de la fecha de: (1) la comunicación escrita de Kyäni acerca de las medidas; o (2) la resolución escrita de los servicios de distribución acerca de las disputas entre Distribuidores conforme al artículo 8.c. Todo intercambio entre Kyäni y el Distribuidor con miras a la resolución de una disputa ha de hacerse por escrito. Una reclamación será aceptada para su estudio a discreción de la Comisión. Si la Comisión acepta estudiar el caso, la entrevista se llevará a cabo dentro de treinta (30) días a partir de la recepción de la solicitud escrita del Distribuidor. Todas las pruebas (por ejemplo documentos, materiales, etc.) que un Distribuidor desee que la Comisión tenga en consideración tiene que ser enviada a Kyäni hasta siete días hábiles antes de la fecha de la entrevista. Todos los gastos asociados a su comparecencia o la de cualquier testigo que desee que comparezca en la entrevista correrá a cuenta del Distribuidor. La resolución de la Comisión será definitiva y no requerirá revisión alguna por parte de la Empresa. Mientras una reclamación se encuentre pendiente de ser estudiado por la Comisión, la Empresa se opondrá a cualquier iniciativa del Distribuidor de búsqueda de arbitraje u otra reparación contra la otra parte o partes en la disputa o contra Kyäni.

- d. Legislación y jurisdicción aplicables:** El Contrato de Distribución entre el Distribuidor y Kyäni fue celebrado en Idaho Falls, Idaho, Estados Unidos de América, debido a que allí es donde el Distribuidor presentó la solicitud para inscribirse como Distribuidor Independiente de Kyäni y donde Kyäni revisó y aprobó la solicitud. El Contrato de Distribución se registrará exclusivamente por las leyes del estado de Idaho y el Distribuidor acepta someterse exclusivamente a la jurisdicción de los tribunales del estado de Idaho y, específicamente, el Tribunal de Distrito del Séptimo Distrito Judicial, con jurisdicción en el condado de Bonneville, para la resolución de cualquier demanda o litigio relacionados con la interpretación o con el cumplimiento de los términos del Contrato de Distribución.

9. SOLICITUD DE PEDIDOS

- a. Clientes directos y preferenciales:** Se invita a los Distribuidores a difundir el programa de clientes directos de Kyäni entre sus Clientes. El programa de clientes directos le permite a los Clientes comprarle sus productos directamente a Kyäni. Los Clientes no tienen más que llamar a Kyäni para realizar pedidos o hacerlo a través de Internet y luego pagar con su tarjeta de crédito. Kyäni enviará los productos solicitados al Cliente sin intermediarios. Para asegurar que los Distribuidores reciban la comisión que les corresponde, los Clientes no podrán realizar un pedido sin el número de identificación de un Distribuidor. Pero incluso más eficiente que el programa de clientes directos es el programa de clientes preferenciales de

Kyäni. Conforme al programa de clientes preferenciales, una persona podrá inscribirse para recibir en su hogar un paquete preseleccionado de productos de Kyäni de forma automática cada mes. Esto no solo elimina los inconvenientes de tener que comprar sino que les permite a los Clientes aprovechar los precios rebajados para clientes preferenciales.

- b. Compra de productos Kyäni:** Cada Distribuidor debería comprar sus productos directamente de Kyäni para que las compras le sean reconocidas como parte de su volumen personal de ventas.
- c. Políticas generales sobre los pedidos:** En el caso de pedidos por correo con pagos inválidos o incorrectos, Kyäni podrá intentar localizar al Distribuidor por teléfono y/o correo para procesar correctamente el pago. Kyäni también podrá intentar procesar el pedido hasta cinco veces. Los pedidos rechazados no podrán procesarse. No se aceptan pedidos contra reembolso. Kyäni no tiene un mínimo para la realización de pedidos. Podrán combinarse pedidos de productos y materiales publicitarios.
- d. Política de devolución de pedidos:** Por lo general, Kyäni envía los productos en un plazo de cinco (5) días desde la fecha de recepción del pedido. Kyäni enviará rápidamente la mercancía que tenga en existencias. Los pedidos con mercancía agotada se pondrán en una lista de espera y se enviarán cuando Kyäni reciba mercancía adicional. A los Distribuidores se les cobrará y contabilizará como volumen personal de ventas los pedidos en lista de espera a menos que en el comprobante de venta se informe que el producto ha sido discontinuado. Kyäni notificará a Distribuidores y Clientes acerca de pedidos en lista de espera que probablemente no sean enviados en un plazo de 30 días a partir de la fecha del pedido. También se proporcionará una fecha estimada de envío. Los pedidos en lista de espera se podrán cancelar a solicitud del Cliente o Distribuidor. Los Clientes o Distribuidores podrán solicitar un reembolso, que el crédito quede guardado en su cuenta o que se les envíe otro tipo de mercancía como reemplazo de pedidos cancelados en lista de espera. Si se solicita un reembolso, el volumen personal de ventas del Distribuidor disminuirá por el monto del reembolso en el mes en el que se solicitó este reembolso.
- e. Confirmación de un pedido:** El Distribuidor o destinatario de un pedido deberá confirmar que el producto recibido concuerda con el producto que figura en el comprobante de envío y que llegó en perfectas condiciones. Si no se notifica a Kyäni de discrepancias o daños en un plazo de treinta días a partir de la recepción del envío, el Distribuidor perderá el derecho de solicitar una reparación.

10. PAGO Y ENVÍO

- a. Depósito:** Kyäni recomienda encarecidamente a los Distribuidores a no aceptar dinero por una venta a un Cliente minorista personal, salvo en el momento de la entrega del producto (por ejemplo, no aceptar sumas de dinero adelantadas como anticipo de futuras entregas).
- b. Fondos insuficientes:** Es la responsabilidad de cada Distribuidor asegurarse de que haya fondos o crédito suficiente en su cuenta para cubrir un pedido de autoenvío mensual. Kyäni no contactará a los Distribuidores por pedidos cancelados debido a fondos o crédito insuficientes. Esto puede llevar a que el Distribuidor no pueda cumplir con su volumen de ventas personas exigidos para el mes.

Kyäni no realizará ajustes a los pedidos de autoenvío después del cierre de un mes calendario. Ejemplo: un Distribuidor no tiene un pedido de autoenvío fijado para el 25 del mes y por algún motivo se rechazó la tarjeta de crédito del Distribuidor. El Distribuidor tiene la

responsabilidad de contactar a Kyäni y de proporcionarle una tarjeta de crédito válida antes del cierre del mes para que dicho pedido de autoenvío cuente como de ese mes.

- c. **Paquetes devueltos:** A los Distribuidores cuyos paquetes se devuelvan a Kyäni por tener una dirección incorrecta, por el fracaso de los intentos de entrega, por devolución al remitente o por cualquier otro motivo, se les cobrará el coste del envío desde y hacia Kyäni más un cargo de tramitación de 16,00 EUR más el IVA. Este gasto se cubrirá mediante la realización de un ajuste al bono y comisión de ese distribuidor y/o mediante el cobro a su tarjeta(s) de crédito registradas en Kyäni.
- d. **Restricciones al uso de tarjetas de créditos y acceso a las cuentas corrientes de terceros:** A los efectos de preservar la independencia de los distribuidores de Kyäni y de preservar la integridad del Plan de compensación de la Empresa, Kyäni no deberá celebrar ningún acuerdo entre los Distribuidores independientes que cree un endeudamiento entre ellos, y los Distribuidores tienen expresamente prohibido utilizar su tarjeta de crédito o de autorizar débito a sus cuentas corrientes para inscribir o patrocinar a otros distribuidores o para realizar compras a las Empresa en nombre de otro distribuidor.
- e. **Impuestos a las ventas, al uso y al valor agregado:** Al diseñar la oportunidad Kyäni, uno de nuestros principios rectores ha sido liberar a los Distribuidores la mayor cantidad de tareas administrativas, operativas y logísticas posibles. Al hacerlo, los Distribuidores están libres para concentrarse en aquellas actividades que afectan directamente sus ingresos, en particular la venta de productos y las actividades de inscripción. Con esto, Kyäni procura aliviar a los Distribuidores del trabajo engorroso de recaudar y pagar los impuestos a las ventas y al uso de bienes y servicios, así como los impuestos al valor agregado ("impuestos al consumo"), presentar declaraciones de impuestos al consumo y llevar registros relativos a los impuestos al consumo. No obstante, los Distribuidores siguen estando obligados a cumplir con todas las leyes y normas aplicables en las jurisdicciones en donde realizan sus actividades comerciales. Por lo general, la ley exige que los impuestos al consumo los pague el consumidor final de un artículo gravable, por lo cual, en la medida de lo posible, Kyäni tratará de recaudar y remitir los impuestos al consumo correspondientes en nombre o conjuntamente con el Distribuidor. Los Distribuidores deberían contactar al Departamento de atención al cliente, si tuvieran alguna duda sobre las actividades de Kyäni con respecto a lo anterior.

11. INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

- a. **Efecto de una cancelación:** Siempre y cuando un Distribuidor esté activo y cumpla con los términos del Contrato y con estas políticas y procedimientos, Kyäni le pagará las comisiones al Distribuidor, de conformidad con el Plan Global de Compensación. Los bonos y comisiones de un Distribuidor constituyen la totalidad de su compensación por sus esfuerzos en generar ventas y por todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluida la construcción de un organigrama descendente). Tras la cancelación de un Distribuidor debido a la inactividad, según se describe en el presente, debido a una cancelación voluntaria o involuntaria de su Contrato, incluido por motivos de incumplimiento del Contrato de Distribución o por violación de las políticas y procedimientos (se hace referencia a todos estos métodos, colectivamente, como "cancelados" o una "cancelación"), el ex Distribuidor no tendrá derecho, título, reclamación o interés alguno sobre el organigrama comercial que operó, ni a ningún secreto comercial u otra información de propiedad exclusiva o propiedad intelectual de Kyäni, así como tampoco a ninguna comisión o bono derivados de las ventas generadas por ese organigrama con posterioridad a la cancelación del Distribuidor. Un Distribuidor cuyo Contrato haya sido cancelado perderá todos los derechos como

Distribuidor. Ello incluye el derecho a vender productos de Kyäni y el derecho a recibir futuras comisiones, bonos u otros ingresos derivados de las ventas y otras actividades del antiguo organigrama de ventas descendente del Distribuidor. Para despejar cualquier duda, en caso de cancelación, el Distribuidor acepta renunciar a todos los derechos que pudiera tener, incluidos los derechos de propiedad, secretos comerciales, propiedad intelectual u otros derechos que pudiera tener sobre su antiguo organigrama descendente, datos comerciales, información financiera o de contacto que se relacionen con dicho organigrama descendente, así como también cualquier derecho a bonos, comisiones u otro tipo de remuneración que pudieran haberse generado de las ventas u otras actividades del organigrama descendente si el Distribuidor no hubiera cancelado.

El antiguo Distribuidor no se considerará a sí mismo como Distribuidor de Kyäni. Un Distribuidor cancelado recibirá comisiones y bonos únicamente por el último periodo de pago completo que estuvo activo antes de la cancelación (se deducirán de dicho pago los importes retenidos durante la investigación que precedió a la cancelación involuntaria).

- b. Cancelación involuntaria:** La violación de cualquiera de los términos de este Contrato por parte de un Distribuidor, incluidas las modificaciones que pudiera realizar Kyäni a su entera discreción, podrá acarrear cualquiera de las sanciones mencionadas en el artículo 8(a) del presente, incluida la cancelación involuntaria de su Contrato de Distribución. La cancelación entrará en vigor en la fecha en que la notificación o mensaje se envíe al correo electrónico o domicilio del Distribuidor, según consta en su formulario de solicitud, en la fecha en que dicha notificación escrita sea enviada (se solicitará el acuse de recibo) al último domicilio conocido del Distribuidor o cuando el Distribuidor reciba efectivamente la notificación de cancelación, el que tenga lugar antes.

Asimismo, Kyäni podrá cancelar la cuenta de un Distribuir si no se registran compras de productos durante doce meses.

- c. Cancelación voluntaria:** Un participante de este plan de comercialización en red tiene el derecho a cancelar su participación, en cualquier momento y sin motivo alguno. La cancelación se solicita completando y firmando el Formulario de cancelación del Distribuidor y reenviándolo a Kyäni por correo postal, documento escaneado o mediante correo electrónico o fax. Tras la recepción del Formulario de cancelación del Distribuidor, Kyäni procesará la cancelación.
- d. Política de reinscripción para Distribuidores inactivos o cancelados:** Un Distribuidor de Kyäni que rescinda voluntariamente su contrato de distribución podrá solicitar la reinscripción como un nuevo Distribuidor, doce meses después de la fecha de rescisión. Cualquiera de estos Distribuidores que se reinscriba con Kyäni debe estar inscripto como nuevo distribuidor, pero ninguna línea descendente que estuviera anteriormente bajo la supervisión del Distribuidor se verá afectada por dicha reinscripción.

Kyäni podrá cancelar, a su discreción, a un Distribuidor que haya estado inactivo por un periodo de doce meses. Sin embargo, dicho Distribuidor podrá, en cualquier momento, solicitar la posterior la reinscripción a cualquier puesto. La línea descendente del Distribuidor no se verá afectada por el cambio y no se mudará con el Distribuidor. A los efectos de esta política, un Distribuidor inactivo será aquel Distribuidor que se considere que no ha podido realizar ninguna compra (salvo una renovación automática anual) durante doce meses consecutivos.

Esta política no será aplicable a ningún Distribuidor de Kyäni cuyo Contrato de Distribución haya sido rescindido por la empresa por motivos fundados. Cualquiera de estos

distribuidores deberá contar con la aprobación del Director Ejecutivo (CEO) de Kyäni antes de volver a inscribirlo en la empresa.

12. DERECHO A MODIFICAR

Kyäni se reserva el derecho a modificar su Plan Global de Compensación, el Contrato de Distribución y estas políticas y procedimientos en cualquier momento y por cualquier motivo, a su entera y absoluta discreción.

13. DERECHO A CANCELAR POR PARTE DE KYÄNI

Sin perjuicio de lo anterior, Kyäni se reserva el derecho a cancelar o rescindir cualquier Contrato de Distribución sin justificación alguna y con o sin previa notificación al Distribuidor, cuando las circunstancias así lo requieran. Cualquier cancelación o rescisión de este tipo tendrá un efecto inmediato, salvo que se estipule lo contrario en la notificación enviada al Distribuidor por correo electrónico o correo postal.

14. ESTIPULACIONES VARIAS

- a. **Retrasos:** Kyäni no se hará responsable de los retrasos o incumplimiento en el desempeño de sus obligaciones cuando dicho desempeño se haga comercialmente inviable debido a las circunstancias que están fuera de su control. Esto incluye, entre otros, huelgas, dificultades laborales, motines, guerras, incendios, muertes, fuerzas de la naturaleza, actos de desobediencia civil, escasez en el abastecimiento, decretos gubernamentales o fallos u órdenes judiciales.
- b. **Separación de las políticas y cláusulas:** Si alguna de las cláusulas de este Contrato, en su forma actual o según pueda modificarse en el futuro, es declarada inválida o inexigible por cualquier motivo por un tribunal competente, solo la(s) parte(s) inválida(s) de la cláusula en cuestión será separada, mientras que los restantes términos y condiciones mantendrán plena vigencia y efecto y no se verán afectadas por ello.
- c. **Renuncia:** Kyäni nunca renuncia a su derecho a exigir y hacer exigible el cumplimiento del Contrato y de leyes aplicables que rigen la conducta del Distribuidor. Ningún retraso o desistimiento por parte de Kyäni en ejercer su derecho o facultad en virtud del Contrato o a insistir sobre el estricto cumplimiento de un Distribuidor de las obligaciones y estipulaciones del Contrato constituirá una renuncia del derecho de Kyäni a exigir el cumplimiento estricto del Contrato. La renuncia de Kyäni a su derecho podrá verse afectada únicamente por escrito por un ejecutivo autorizado de la Empresa. El hecho de que Kyäni exima de responsabilidad al Distribuidor por una violación en particular o lo exonere de alguna cláusula en particular del Contrato de Distribución o de estas políticas y procedimientos, no afectará ni mermará los derechos de Kyäni con respecto a cualquier violación posterior de cualquier otro Distribuidor. Cualquier retraso u omisión por parte de Kyäni al ejercer cualquier derecho que surja de una violación del Distribuidor no se interpretará como que constituye una renuncia a sus derechos y no afecta ni mermará los derechos de Kyäni con respecto a esa violación u cualquier violación futura.

La existencia de cualquier demanda o acción judicial interpuesta por el Distribuidor en contra de Kyäni no constituirá una defensa ante la exigibilidad de Kyäni hacer cumplir los términos y estipulaciones del Contrato y de estas políticas y procedimientos.