

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

EE. UU.

VERSION 20

RODAN+FIELDS

SECCIÓN 1: LA EMPRESA

Rodan & Fields, LLC ("Rodan+Fields" o la "Empresa") está cambiando la piel, el cabello y la vida de las personas al asociarse con emprendedores para redefinir el futuro del cuidado de la piel y el cabello. Fundada por las famosas dermatólogas capacitadas en la Universidad de Stanford, las Dras. Katie Rodan y Kathy Fields, Rodan+Fields tienen el compromiso de ofrecer soluciones para el cuidado de la piel y el cabello inspiradas dermatológicamente para cambiar vidas. Rodan+Fields* está redefiniendo el cuidado de la piel y del cabello, así como el espíritu emprendedor.

*Rodan and Fields, Rodan & Fields, Rodan + Fields

La misión de Rodan + Fields: crear oportunidades y resultados que cambien la vida de los Consultores y Clientes; brindar soluciones transformadoras inspiradas en la dermatología a todos los mercados a los que prestamos servicio

SECCIÓN 2: POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INCORPORADOS AL CONTRATO DE CONSULTOR

Estas Políticas y Procedimientos (incluyendo el Plan de Compensación, el Glosario y el Código de Ética de Negocios del Consultor(a) que se incorporan al presente documento por medio de esta referencia, y adjuntos como Apéndices A, B y C), en su forma presente, y según se modifiquen en cualquier momento a entero juicio de Rodan+Fields (en lo sucesivo, las "Políticas y Procedimientos") se incorporan y forman parte integral del Contrato de Consultor que establece los derechos y obligaciones jurídicas de Rodan+Fields y de cada Consultor(a).

Para los fines de estas Políticas y Procedimientos, cuando se utilice el término "Contrato de Consultor" se referirá al contrato legalmente vinculante celebrado por Rodan+Fields y cada Consultor(a), el cual consiste en i) una solicitud de Consultor(a) debidamente completada y presentada que Rodan+Fields haya aceptado a su exclusivo criterio; ii) estas Políticas y Procedimientos que se incorporan y forman parte integral del Contrato de Consultor, y, si fuese el caso, iii) un formulario de Registro de Entidad de Negocios debidamente completado que Rodan+Fields haya aceptado a su exclusivo criterio. En caso de algún conflicto entre la Solicitud de Consultor(a) aplicable o el formulario de Registro de Entidad de Negocios, por un lado, y estas Políticas y Procedimientos, por el otro, prevalecerán estas Políticas y Procedimientos. Es responsabilidad de cada Consultor(a) leer, entender, cumplir y garantizar que conoce y opera conforme a la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos. Al patrocinar a un posible Consultor(a), es responsabilidad del Patrocinador darle acceso a la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos (incluyendo el Plan de Compensación) para el Solicitante nuevo antes de que dicho(a) posible Consultor(a) presente su Solicitud de Consultor(a). Puede encontrar las Políticas y Procedimientos de R+F en el sitio web de Rodan+Fields y en la Biblioteca.

Rodan+Fields puede modificar estas Políticas y Procedimientos y, por lo tanto, enmendar el Contrato de Consultor a su exclusivo criterio, el cual se ejercerá de manera razonable y de buena fe. Se notificará cualquier cambio sustancial a todos los Consultores mediante correo electrónico y en el boletín informativo semanal The Insider Scoop y/o se publicará en la Biblioteca. Las Políticas y Procedimientos enmendados entrarán en vigor treinta (30) días después de que se realice la notificación, momento en el cual las políticas enmendadas finales se publicarán en el sitio web de R+F en www.rodanandfields.com y/o en la Biblioteca. Las disposiciones enmendadas no se aplicarán retroactivamente a la conducta que ocurrió antes de la fecha efectiva de la(s) enmienda(s), excepto

donde se indique, y solo en caso de que el(la) Consultor(a) acepte expresamente dicha enmienda. Los Consultores son responsables de leer sus correos electrónicos, The Insider Scoop y de revisar regularmente las publicaciones de Rodan+Fields en la Biblioteca para recibir avisos de cambios sustanciales en las Políticas y Procedimientos.

La continua participación de los Consultores en el Programa después de la fecha efectiva de las Políticas y Procedimientos modificados constituye la aceptación de cualquier cambio o incorporación.

INDEPENDIEMENTE DE LAS DISPOSICIONES EN CONTRARIO A LO ANTERIOR, CUALQUIER ENMIENDA REALIZADA POR Rodan+Fields EN EL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS DE LA SECCIÓN 18i DEL PRESENTE DOCUMENTO ENTRARÁ EN VIGOR SOLO CON LA ACEPTACIÓN EXPRESA DE UN(A) CONSULTOR(A) DE DICHA ENMIENDA. UN(A) CONSULTOR(A) PUEDE INDICAR SU ACEPTACIÓN A DICHA ENMIENDA PROPUESTA SIGUIENDO LAS INSTRUCCIONES QUE ACOMPAÑAN LA ENMIENDA PROPUESTA, LAS CUALES APARECERÁN AL INICIAR SESIÓN EN EL SITIO WEB CORPORATIVO DE R+F O EN EL SITIO WEB PERSONAL DEL (DE LA) CONSULTOR(A). RODAN+FIELDS PUEDE TERMINAR EL CONTRATO DE CONSULTOR DE CUALQUIER CONSULTOR(A) QUE NO ACEPTE UNA ENMIENDA PROPUESTA AL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA SECCIÓN 18i DENTRO DE TREINTA (30) DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA EFECTIVA DE LA ENMIENDA. CUALQUIER ENMIENDA SE APLICARÁ A TODAS LAS RECLAMACIONES QUE PRESENTE RODAN+FIELDS O EL(LA) CONSULTOR(A) EN LA FECHA EFECTIVA DE LA ENMIENDA O DESPUÉS DE ESTA, INDEPENDIEMENTE DE LA FECHA DEL INCIDENTE O DE LA ACUMULACIÓN DE LOS HECHOS SUBYACENTES DE DICHA RECLAMACIÓN.

Rodan+Fields está comprometida plenamente con las prácticas de negocios éticas y con hacer lo correcto. La Empresa espera que, como representantes de Rodan+Fields, los Consultores revisen y respalden el Código de Ética de Negocios de R+F, que se adjunta como Apéndice C de estas Políticas y Procedimientos, y que también está disponible en el Sitio Web de R+F en www.rodanandfields.com.

El éxito mutuo de Rodan+Fields y de sus Consultores Independientes se basa en el entendimiento y la ejecución de estas Políticas y Procedimientos, además de todas las leyes y regulaciones que se aplican al Contrato de Consultor de Rodan+Fields de cada Consultor(a). El Código de Ética de Negocios está diseñado para proteger a los Consultores y sus negocios, a la marca Rodan+Fields y, lo que es más importante, a todos los Consumidores (es decir, a cualquier Cliente o Consultor(a) potencial y actual). Los términos en mayúsculas utilizados en estas Políticas y Procedimientos se definen en el Glosario (Apéndice B).

SECCIÓN 3: CÓMO SER UN(A) CONSULTOR(A)

3a. Para ser un(a) Consultor(a) en Estados Unidos, debe:

- tener 18 años de edad, cuando menos;
- llenar y presentar una Solicitud de Consultor que Rodan + Fields debe aceptar;
- comprar un Paquete de Inicio de Negocios;
- tener autorización para manejar un negocio y una dirección a donde puedan enviarse los productos, la correspondencia, así como otros artículos, en Estados Unidos, en el Distrito de Columbia, en Puerto Rico, en Guam o en una base militar de Estados Unidos según lo permita el comandante de la base;
- proporcionar un Número de Seguro Social válido asociado con su nombre legal;

- proporcionar una dirección de correo electrónico válida que no esté asociada con otra cuenta de Consultor(a) ni de Cliente de Rodan + Fields, y una tarjeta de crédito válida;
- no estar en la cárcel ni recluso en una institución correccional;
- no haber sido condenado ni haberse declarado culpable de un delito grave en los últimos 7 años. Los delitos graves que hayan ocurrido hace más de 7 años se revisarán a criterio de Rodan+Fields y podrán ocasionar que una persona no sea candidata a convertirse en Consultor(a) de R+F;
- no ser empleado(a) actual, funcionario(a) o director(a) de Rodan + Fields y/o sus afiliados, ni tampoco ser cónyuge o pareja legal de cualquiera de las opciones anteriores; y
- no ser empleado(a) actual, funcionario(a) o director(a) de Guthy-Renker LLC, Nestlé Skin Health S. A. y/o sus afiliados, ni tampoco ser cónyuge o pareja legal de cualquiera de las opciones anteriores.

Toda Entidad de Negocios que haga negocios utilizando un alias (nombre comercial) también debe presentar una copia fiel de su certificado de nombre comercial si Rodan+Fields lo solicita. Una Entidad de Negocios (es decir, una corporación, una compañía de responsabilidad limitada o una sociedad) que se postula para ser Consultora también debe cumplir con los requisitos de la Sección 5j.

3b. Estado de Contratista Independiente:

Los Consultores no recibirán tratamiento como empleados de Rodan+Fields para ningún propósito, incluidos, pero sin limitarse a, fines de impuestos federales, estatales o locales, o para beneficios de jubilación o desempleo. Los Consultores no tienen derecho a los beneficios que Rodan+Fields puede ofrecer a sus empleados. Los Consultores son contratistas independientes, autónomos y no exclusivos que están autorizados por Rodan+Fields para comercializar y vender los Productos de R+F, además de patrocinar a Consultores en los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico y Guam, así como en cualquier País Autorizado en el cual Los Consultores tengan una autorización legal para manejar un negocio y trabajar en la jurisdicción pertinente. Excepto en la medida necesaria para cumplir con los requisitos legales y/o para proteger la propiedad intelectual de la Empresa y la reputación de la marca, Rodan+Fields no ejerce control sobre la forma o los medios por los cuales los Consultores venden Productos de R+F, patrocinan a otros en el Programa o manejan, de cualquier otra forma, el Contrato de Consultor, siempre y cuando los Consultores cumplan con el Contrato de Consultor. Los Consultores podrían contratar ayudantes o asistentes sin obtener la aprobación de Rodan+Fields, pero siguen siendo completamente responsables de las actividades que realicen dichos ayudantes o asistentes; así que cualquier incumplimiento con el Contrato de Consultor por parte de cualquiera de estas personas se considerará como un incumplimiento del (de la) Consultor(a) que contrató a dicha persona. Los Consultores no son, ni deben presentarse como, ni empleados (lo que incluye no presentarse como receptores de pagos o salarios por parte de Rodan+Fields), ni agentes ni representantes de Rodan+Fields ni compradores de una franquicia. Ningún contrato celebrado por Rodan+Fields y un(a) Consultor(a) creará relación alguna de empleado/empleador, agencia, sociedad o joint venture entre Rodan+Fields y dicho(a) Consultor(a).

Los Consultores no tienen ninguna autoridad (expresa o implícita), y no darán a entender que tienen dicha autoridad, para vincular a Rodan+Fields con alguna obligación, contrato, acuerdo u otro. Los Consultores establecerán sus propias metas, horas, sede principal y métodos de venta, siempre y cuando estos cumplan con el Contrato de Consultor. Los Consultores son los únicos responsables de todas las decisiones tomadas y todos los gastos incurridos con relación a sus Contratos de Consultor. Todos los Consultores asumen todo el riesgo empresarial y de negocios relacionado con sus Contratos

de Consultor.

Los Consultores son responsables de obtener cualquier licencia, permiso y otras aprobaciones gubernamentales estatales o locales que necesite su negocio, incluyendo las calificaciones para hacer negocios en otros estados donde no esté domiciliado. No hay garantía de que exista o que vaya a existir un mercado para los Productos de R+F ni que los Consultores ganarán o no perderán dinero.

3c. Activación:

Una vez que el(la) Solicitante haya enviado una Solicitud de Consultor debidamente llena, comprado un Paquete de Inicio de Negocios, enviado cualquier otro documento que Rodan + Fields pueda requerir, y Rodan + Fields haya aceptado y procesado la Solicitud de Consultor, el(la) Solicitante se convertirá en Consultor(a), se le asignará un Número de Identificación único y se le solicitará que cree una Contraseña. Es responsabilidad del (de la) Consultor(a) proporcionarle a Rodan + Fields el Número de Identificación correcto en todas las comunicaciones verbales y escritas.

Un(a) Consultor(a) debe utilizar un Número de Identificación de Consultor(a) para identificarse a sí mismo(a) ante Rodan+Fields en toda la correspondencia con Rodan+Fields, y dicho número también puede ser necesario para las transacciones. Un(a) Consultor(a) puede, pero no está obligado(a) a, proporcionar su Número de Identificación a los Clientes y Clientes potenciales para ayudar a Rodan+Fields a identificarlos y vincularlos con la cuenta de ese(a) Consultor(a) para pedidos en línea.

La Contraseña de un(a) Consultor(a) se considera Información Confidencial y no debe compartirse con nadie. El(la) Consultor(a) usará la Contraseña para acceder al Sitio Web de R+F, su Sitio Web Personal (PWS) y PULSE by Penny, a través de los cuales pueden ordenar los Productos R+F y/o acceder a los registros de desempeño del (de la) Consultor(a), estado organizacional y Reporte de Actividad. Los Consultores son responsables de mantener la seguridad de su Contraseña y deben elegir una Contraseña única que sea difícil de adivinar para otros. Los Consultores no deben compartir su Contraseña con otros y deben cambiar su Contraseña como mínimo cada tres (3) meses. En caso de que un(a) Consultor(a) sospeche que su Contraseña ha quedado comprometida, debe cambiar inmediatamente la Contraseña. Para obtener información sobre el Programa PULSE by Penny, consulte la Sección 11j.

SECCIÓN 4: VENTAJAS DEL(LA) CONSULTOR(A)

Una vez que un(a) Solicitante se ha convertido en Consultor(a) como se describe anteriormente, el(la) Consultor(a) puede participar y aprovechar las oportunidades y ventajas que brinda el Programa. Estas ventajas incluyen la capacidad del(la) Consultor(a) para:

- comprar Productos de R+F a Precios de Consultor(a);
- vender los Productos de R+F según se describe en el presente documento;
- calificar y participar en el Plan de Compensación (recibir Comisiones y Recompensas de Rendimiento si es el caso);
- patrocinar a Clientes Preferentes y a otros Consultores potenciales en el Programa y avanzar a través de los distintos niveles del Plan de Compensación y hacer crecer las ventas;
- recibir comunicaciones periódicas de Rodan + Fields; y
- participar voluntariamente en el apoyo, el servicio y la capacitación que patrocina Rodan+Fields, y en programas motivacionales, promocionales, de incentivos y de

reconocimiento para Consultores mediante el pago de los cargos correspondientes si fuera el caso.

SECCIÓN 5: REQUISITOS Y RESTRICCIONES DEL(LA) CONSULTOR(A)

5a. Paquete de Inicio de Negocios:

Para convertirse en un(a) Consultor(a), el(la) Solicitante debe comprar un Paquete de Inicio de Negocios en el momento en que presente una Solicitud de Consultora(a) a Rodan+Fields. Siempre y cuando se cumplan todos los requisitos establecidos en las Secciones 10c (iii), 10d y 10e, un(a) Consultor(a) podrá devolver el Paquete de Inicio de Negocios en cualquier momento dentro del lapso de un (1) año después de la activación y recibir un reembolso completo del precio de compra (sin incluir los gastos de envío).* La devolución de un Paquete de Inicio de Negocios se considerará una Terminación voluntaria por parte del (de la) Consultor(a). La obtención de un reembolso al devolver el Paquete de Inicio de Negocios está condicionada a que el Paquete de Inicio de Negocios cumpla con los requisitos contenidos en las secciones 10(c)(iii), 10(d) y 10(e).

*Los Consultores que residan en Maryland, Wyoming, Massachusetts y Puerto Rico podrán exceder el periodo de un año para la devolución del Paquete de Inicio de Negocios y obtener un reembolso (no se aplica el límite de un año).

5b. Sin requisitos de inventario/Regla de 70%:

Los controles de inventario y compra están diseñados para garantizar el cumplimiento con las prohibiciones legales sobre la carga de inventario, es decir, la compra de inventario en grandes cantidades con el fin de lograr el reconocimiento de títulos, recompensas o pagos según el Plan de Compensación. No se requiere ni se insta a los Consultores a comprar ni mantener ninguna cantidad de inventario de los Productos de R+F. De hecho, los Consultores tienen cuentas activas y obtienen Comisiones y Recompensas de Rendimiento sin poseer inventario alguno. Los pedidos pueden tramitarse directamente con la Empresa a nombre del(de la) Consultor(a) a través del Sitio Web de R+F y/o el Sitio Web Personal (PWS). Los Consultores reciben crédito completo por dichas ventas sin la necesidad de tener inventario. Los Consultores pueden, a su elección, comprar los Productos de R+F al mayoreo para revenderlos a los Clientes, siempre que conserven los recibos que demuestren que al menos 70% de esos Productos de R+F se revendieron a uno o más Clientes Minoristas diferentes o se utilizaron de otra manera para apoyar las actividades de negocios (por ejemplo, incentivos o demostraciones) dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de entrega del último pedido pertinente. Los productos no vendidos a Clientes Minoristas ni utilizados en actividades de negocios deben ser para uso personal dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de entrega del pedido. Un(a) Consultor(a) no puede realizar ninguna compra con el propósito de calificar para Títulos de Reconocimiento o Recompensas de Rendimiento ni las ganancias de algún(a) Consultor(a) que realice dichas compras deberán ser excesivas. Además, la declaración falsa de la venta o el uso de los Productos de R+F es motivo de terminación del Contrato de Consultor pertinente. Rodan+Fields se reserva el derecho de solicitar documentación adicional sobre cualquier pedido al mayoreo o grande para garantizar el cumplimiento de esta Sección. Además, cualquier Consultor(a) que compre Productos de R+F por un valor superior a \$1,000 en cualquier mes en curso estará sujeto a los requisitos establecidos en la Sección 5c, que se presenta a continuación.

5c. Limitaciones de Compra y Compras Anticipadas:

5c (i): Limitaciones de Compra

Como se indica en la Sección 5b anterior, Rodan+Fields toma medidas para evitar la carga ilegal de inventario. Todas las compras de Consultor(a) de Productos de R+F que excedan \$1,000 durante cualquier mes del calendario están sujetas a revisión por parte de Rodan+Fields. Además del requisito de venta de 70% que se establece más arriba, en la Sección 5b, dichos pedidos deben estar respaldados por recibos que el(la) Consultor(a) conservará para comprobar que se vendieron a, cuando menos, tres (3) Clientes Minoristas diferentes y/o que se proporcionaron como incentivos a, cuando menos, tres (3) personas. También, como parte de esta revisión, y además de los recibos de venta, puede solicitarse a los Consultores que llenen un Formulario de Registro de Ventas Minoristas Mensuales, disponible en la Biblioteca, el cual detalla la fecha de la venta al Cliente minorista, el nombre del Cliente Minorista, los productos vendidos, el método de pago y el importe total de la venta. La obligación de Rodan+Fields de volver a comprar los Productos de R+F como se establece en la Sección 10 no se aplicará con respecto a las compras de los Consultores que no cumplan con las Secciones 5b y 5c. Rodan+Fields se reserva el derecho de anular la calificación de Títulos de Reconocimiento o Recompensas de Rendimiento, incluidos los viajes de incentivo y las asignaciones de automóvil; de igual manera, se reserva el derecho de recuperar Comisiones en los casos en que se demuestre que un(a) Consultor(a) ha realizado pedidos excesivos, ya sea desde su propia cuenta de Consultor(a) o desde una cuenta de Cliente.

5c (ii): Compras Anticipadas

Quedan prohibidas las Compras Anticipadas en cualquier circunstancia. "Compras Anticipadas" son las compras de un producto por una razón que no esté relacionada con la reventa o el uso de buena fe, o

cualquier mecanismo utilizado para calificar para: i) avance de rango, ii) mantenimiento, iii) logro de incentivos, (iv) premios, v) comisiones o vi) recompensas por adelantado que no son impulsadas por compras de productos de buena fe por parte de los usuarios finales para su uso real o para su uso en el negocio de un(a) Consultor(a) de una manera razonable.

5d. Estado del(de la) Consultor(a):

Un(a) Solicitante se convierte en Consultor(a) cuando Rodan+Fields acepta su Solicitud de Consultor o, en el caso de una Entidad de Negocios, un Formulario de Registro de Entidad de Negocios. Un(a) Consultor(a) sigue siendo Consultor(a) en el Programa al i) renovar su Contrato de Consultor de acuerdo con la siguiente Sección 5l en cada aniversario y con la aceptación de dicha renovación por parte de Rodan+Fields; ii) cumplir con los requisitos del Contrato de Consultor; y iii) no tener un estado de cuenta cancelada.

5e. Elegibilidad:

Rodan + Fields se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Solicitud de Consultor o Formulario de Registro de Entidad de Negocios por cualquier motivo, a su exclusivo criterio, en la medida en que lo permita la ley. Sin limitar la generalidad de lo que antecede, Rodan + Fields se reserva el derecho de rechazar cualquier Solicitud de Consultor o Formulario de Registro de Entidad de Negocios si Rodan + Fields determina, a su exclusivo criterio, que la aceptación de una Solicitud de Consultor causaría algún conflicto de intereses real o potencial o cuestionaría la independencia de un(a) Consultor(a).

5f. Cuenta única de Consultor(a):

Un(a) Consultor(a) puede tener solo una cuenta bajo un(a) único(a) Patrocinador(a). Una persona o entidad no puede ser una parte en más de un Contrato de Consultor ni tener, directa o indirectamente, algún interés en Consultorías adicionales*, incluyendo cualesquier Contratos de Consultor que maneje una Entidad de Negocios. **Los Consultores cuya información de tarjeta de crédito aparezca en las cuentas de Consultores que no sean suyas estarán en infracción de esta política y sujetos a la terminación de su Contrato.**

* La Consultoría, tal como se utiliza en estas Políticas y Procedimientos, se refiere a las actividades de un(a) Consultor(a) conforme a su Contrato de Consultor.

5g. Los cónyuges y las parejas en unión libre operan conforme a un Contrato de Consultor único:

Para evitar la compra de Productos de R+F por parte de otros miembros del núcleo familiar que constituya una carga ilegal de inventario, si los cónyuges o las parejas en unión libre desean ser Consultores, deben registrarse juntos en un Contrato de Consultor único con un(a) solo(a) Patrocinador(a) y Número de Seguro Social. En cumplimiento con lo anterior, los cónyuges o parejas en unión libre primero deben inscribirse con una sola cuenta con un solo Número de Seguro Social, y luego presentar un Formulario lleno para agregar al Cónyuge o Pareja, el cual deberá recibir y aceptar Rodan+Fields. Puede encontrar las copias de este formulario en el sitio web de Rodan+Fields y en la Biblioteca.

Los cónyuges y las parejas en unión libre no pueden patrocinarse entre sí, directa o indirectamente, ni pueden tener Patrocinadores diferentes. Los hijos mayores de dieciocho (18) años que vivan con sus padres y que cumplan con todos los requisitos de elegibilidad pueden tener su propio Contrato de Consultor. Para obtener información sobre la disposición de un Contrato de Consultor compartido por personas en una relación conyugal o de pareja en unión libre, en caso de divorcio o separación, consulte la Sección 14b. Para obtener información sobre los requisitos de Venta y Transferencia, consulte la Sección 14a.

5h. Territorio:

Ningún(a) Consultor(a) podrá afirmar ni dar a entender que tiene la titularidad o exclusividad en alguna área geográfica, territorio, mercado o región en particular. Ningún Contrato de Consultor es exclusivo, y todos los Consultores Participantes tienen el pleno derecho de comercializar y vender los Productos de R+F y ejecutar su Contrato de Consultor de cualquier otra forma, en su País de Origen y en cualquier País Autorizado, de acuerdo con los términos del Contrato de Consultor. Los Consultores no pueden comercializar ni vender los Productos de R+F ni ejecutar su Contrato de Consultor de otra manera en algún área geográfica o territorio fuera de su País de Origen o de cualquier País Autorizado. Los Consultores solo pueden comercializar o vender los Productos de R+F o realizar sus negocios independientes en jurisdicciones fuera de algún País Autorizado en caso de que Rodan+Fields informe a sus Consultores que pueden hacer negocios en ese país, sujeto a las condiciones y limitaciones de dicho anuncio. s condiciones y limitaciones de dicho anuncio. Independientemente de lo anterior, los Consultores que realizan negocios en jurisdicciones fuera de Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico o Guam lo harán de conformidad con las Políticas y Procedimientos de esa jurisdicción y el(la) Consultor(a) será responsable de cumplir con las leyes de dicha jurisdicción, incluidas las leyes fiscales y migratorias. Consulte la Sección 5n más adelante para conocer las reglas relacionadas con las actividades transfronterizas.

5i. Información del(de la) Consultor(a):

Cada Consultor(a) es responsable de mantener su Información de Consultor(a) actualizada y precisa, y debe actualizar de inmediato cualquier cambio en su cuenta de PULSE. Es particularmente importante que un(a) Consultor(a) proporcione a Rodan+Fields su dirección de correo electrónico actual, ya que el correo electrónico es una de las formas principales para que Rodan+Fields y la Línea Ascendente de un(a) Consultor(a) se comuniquen con el(la) Consultor(a). Encontrará la información sobre las prácticas y procedimientos de privacidad de R+F en esta Política de Privacidad que está disponible en www.rodanandfields.com/privacy-policy. Al otorgar su consentimiento a estas Políticas y Procedimientos, el(la) Consultor(a) acepta la Política de Privacidad de Rodan+Fields y recibir correos electrónicos de Rodan+Fields, así como de su Línea Ascendente. Cada Consultor(a) puede modificar su Información de Consultor(a) (p. ej., actualizar una dirección, número de teléfono o dirección de correo electrónico). El(la) Consultor(a) acuerda que Rodan+Fields puede compartir con la Línea Ascendente del(de la) Consultor(a) su nombre, número de teléfono, domicilio, dirección de correo electrónico y datos seleccionados de rendimiento de ventas de todos los Consultores en su Línea Descendente. No se compartirá el Número de Seguro Social ni el número de tarjeta de crédito con la Línea Ascendente del(de la) Consultor(a) sin su permiso expreso por separado con lo cual permita dicho intercambio de información personal. Al proporcionar su dirección de correo electrónico y número de teléfono, el(la) Consultor(a) acepta divulgar su dirección de correo electrónico y número de teléfono a Rodan+Fields, así como a su Línea Ascendente. Asimismo, el(la) Consultor(a) reconoce que las oficinas corporativas de Rodan+Fields ubicadas en otras jurisdicciones, incluyendo, entre otras, Estados Unidos, Canadá y Australia, intercambiarán y procesarán la información que el(la) Consultor(a) entregue a Rodan+Fields.

5j. Entidades de negocios/Cambio en Contratos de Consultor:

Un(a) Consultor(a) inscrito(a) como individuo puede solicitar la transferencia de su Consultoría a una corporación, empresa de responsabilidad limitada, sociedad o entidad de negocio similar ("Entidad de negocio"). Para tal efecto, la Entidad de Negocio debe:

- ser propiedad en usufructo del(de la) Consultor(a) que hace la conversión de inmediato a partir de la conversión;

- estar constituida o formada en Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico o Guam;
- tener su sede principal en Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico o Guam;
- tener un Número válido de Identificación Tributaria Federal;
- llenar, firmar y enviar un Formulario de Registro de Entidad de Negocios que acepte Rodan+Fields (consulte el Formulario de Registro de Entidad de Negocios en la Biblioteca para obtener más información);
- enumerar a todos los miembros, socios, usufructuarios, etc., que forman parte de la Entidad de Negocios;
- llenar, por cada miembro propuesto de la Entidad de negocios, una Solicitud de Consultor, y cumplir con los requisitos de elegibilidad de la Sección 3a antes de tomar la Titularidad Usufructuaria de la Entidad de Negocios;
- si Rodan + Fields lo solicita, enviar una copia fiel de la documentación organizacional y de constitución (por ejemplo, acta constitutiva, estatutos sociales, contrato social, etc.) de dicha Entidad de Negocios; y
- tener una dirección de correo electrónico y una tarjeta de crédito válidas.

Además, el(la) Usufructuario(a) de la Entidad de Negocios debe ceder su Contrato de Consultor a la Entidad de Negocios Solicitante de conformidad con el Formulario de Registro de Entidad de Negocios. Todos los demás Usufructuarios de la Entidad de Negocios deben estar identificados en el Formulario de Registro de Entidad de Negocios.

Todos los Usufructuarios de una Consultoría que conformen una Entidad de Negocios serán responsables de forma conjunta y solidaria, e indemnizarán y mantendrán a Rodan + Fields libre de responsabilidad por todo incumplimiento del Contrato de Consultor por parte de dicha Entidad de Negocios o por cualquier deuda u otra obligación ante Rodan + Fields de dicha Entidad de Negocios.

Los Usufructuarios de la Entidad de Negocios son responsables por la conducta de sus empleados, contratistas o agentes, y serán responsables de cualquier incumplimiento con el Contrato de Consultor, incluida sin limitación la no adhesión de sus empleados, contratistas o agentes a estas Políticas y Procedimientos. Consulte la Sección 5k para obtener más información.

Una Consultoría que sea una Entidad de Negocios y se someta a un cambio de Titularidad Usufructuaria debe cumplir con la Sección 14d; de lo contrario, se podría rescindir su Contrato de Consultor y su Consultoría.

Una Consultoría que sea una Entidad de Negocios no puede utilizar ninguna denominación, razón social ni otro nombre comercial que incluya alguna Marca de R+F.

Sujeto(a) a los requisitos y restricciones anteriores, un(a) Consultor(a) puede cambiar el estado de una Consultoría de una titularidad única a una corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad u otra forma de Entidad de Negocios aprobada o de un tipo de Entidad de Negocios a otro, mediante el envío de un nuevo Formulario de Registro de Entidad de Negocios. Además, un(a) Consultor(a) puede incluir a su cónyuge en una titularidad única como solicitante conjunto de la Consultoría actual del(de la) Consultor(a) mediante la presentación de una nueva Solicitud de Consultor en forma de sociedad. En cada uno de estos casos, una vez que Rodan+Fields acepte la nueva Solicitud de Consultor y, si corresponde, el Formulario de Registro de Entidad de Negocios, el

Contrato de Consultor original del(de la) Consultor(a) dejará de surtir efectos y será reemplazado por el Contrato de Consultor recién creado. Tenga en mente que ninguno de los cambios descritos anteriormente permitirá a un(a) Consultor(a) cambiar de Patrocinadores, excepto como se especifica en la Sección 7d, ni ceder ni transferir una Consultoría, excepto como se especifica en la Sección 14a. Asimismo, la conversión de una Consultoría de una consultoría individual a una Entidad de Negocios o de un tipo de Entidad de Negocios a otro no debe utilizarse como un medio para transferir la cuenta de Consultor de una parte a otra. Tome en cuenta que Rodan+Fields no aprobará una solicitud de conversión de Consultoría a Entidad de Negocios si la intención expresa o implícita es lograr una venta o transferencia inadecuada o Cambiar de Línea. Consulte las Secciones 14a y 7d para obtener más información.

5k. Acciones de los miembros del hogar, empleados, agentes, etc.:

Cada Consultor(a) es responsable de las acciones de los miembros inmediatos de su hogar, a excepción de los hijos mayores de 18 años que posean su propio Contrato de Consultor de conformidad con la Sección 5g. Cada Consultor(a) también es responsable de las acciones de sus empleados, contratistas y agentes, y cada Consultoría que sea una Entidad de Negocios es responsable de las acciones de sus propietarios, ejecutivos, directores, empleados, contratistas y agentes. Si un miembro de la familia o dicho propietario, ejecutivo, director, empleado, contratista o agente se involucra en alguna actividad que, de ser realizada por el(la) Consultor(a), incumpliría con el Contrato del Consultor, incluido, sin limitación, el incumplimiento de estas Políticas y Procedimientos, dicha actividad se considerará un incumplimiento por parte del(de la) Consultor(a) y Rodan+Fields podrá rescindir el Contrato de Consultor y/o iniciar otros recursos adecuadas contra dicho(a) Consultor(a) según se detalla en el Contrato del Consultor. En circunstancias adecuadas, Rodan+Fields puede optar por enviar primero un aviso al(a la) Consultor(a) y así darle tiempo para que pueda subsanar el incumplimiento antes de tomar una medida adicional.

5l. Renovación del Contrato de Consultor:

Un Contrato de Consultor inicia en la fecha de activación y debe renovarse anualmente. El hecho de que un(a) Consultor(a) no renueve su Contrato de Consultor cuando cumpla un (1) año de su activación puede dar lugar a la terminación de su Contrato de Consultor.

Rodan+Fields enviará al(a la) Consultor(a) un aviso de renovación a más tardar treinta (30) días antes de la fecha que marque el aniversario de la aceptación de la Solicitud original por parte de Rodan+Fields. Si un(a) Consultor(a) desea solicitar la renovación de su Contrato de Consultor, el(la) Consultor(a) debe realizar el proceso de renovación y pagar una tarifa de \$25.00. De lo contrario, puede ocasionar la terminación del Contrato de Consultor en un lapso de treinta (30) días. La tarifa de \$25.00 se exime, y la cuenta se renovará automáticamente, para un(a) Consultor(a) que: (i) lleve el Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior en el Periodo de Comisión inmediatamente anterior a su mes de aniversario; o i) haya alcanzado un mínimo de 50 de Volumen Personal (PV) en cualquiera de los tres (3) Periodos de Comisión inmediatamente anteriores a su mes de aniversario. Si se rescinde un Contrato de Consultor por no renovación, el(la) Consultor(a) afectado(a) puede volver a inscribirse de acuerdo con la Sección 15d de las Políticas y Procedimientos.

5m. Impuesto sobre la renta:

Cada Consultor(a) es responsable de pagar (e indemnizará y protegerá a Rodan+Fields) todos los impuestos locales, estatales, federales y otros sobre cualquier ingreso derivado de la venta de los Productos de R+F y de cualquier pago u otro tipo de compensación monetaria o no monetaria en

virtud del presente Contrato. Rodan+Fields presentará la declaración de ingresos con el Formulario 1099 CNE (compensación de no empleado) del Servicio de Rentas Internas para cada Consultor(a) residente en Estados Unidos que haya obtenido una compensación global de \$600 o más, durante el año natural anterior, en Estados Unidos o que haya hecho compras a Rodan+Fields durante el año natural anterior con un valor de \$5,000 o más. Rodan+Fields no retendrá ni hará pagos para el seguro social, no hará aportaciones al seguro de desempleo o seguro de invalidez, ni obtendrá un seguro de compensación para el trabajador a nombre de un(a) Consultor(a). Si, por cualquier motivo, un(a) Consultor(a) proporciona un Número de Seguridad Social o una Identificación Fiscal no válidos y no proporciona un Número de Seguridad Social o de Identificación Fiscal válidos, una vez que se le solicite, en un lapso de treinta (30) días, Rodan+Fields se reservará el derecho de rescindir su Contrato de Consultor.

5n. Actividad transfronteriza; realizar negocios en un País de Origen:

Un Contrato de Consultor es específico para el país en el que se inscribe un(a) Consultor(a) (el "País de Origen"). Un(a) Consultor(a) debe tener una autorización legal para dirigir un negocio en su País de Origen y, una vez que se inscriba, debe proporcionar a Rodan+Fields una dirección válida en dicho País de Origen a la que puedan enviarse los Productos de R+F, la correspondencia u otros artículos. Un(a) Consultor(a) puede comprar y vender los Productos de R+F y patrocinar a otros Consultores dentro de su País de Origen. Además, un(a) Consultor(a) puede patrocinar a Consultores y a Clientes Preferentes y vender a Clientes Minoristas en países fuera de su País de Origen a través del Sitio Web de R+F o del PWS del(de la) Consultor(a), siempre que Rodan+Fields tenga operaciones de ventas directas en ese otro país. Los Consultores no pueden comprar los Productos de R+F en su País de Origen y transportarlos físicamente a través de la frontera del país para venderlos en otro país. Consulte a continuación los detalles sobre la realización de negocios fuera de un País de Origen. Rodan+Fields tiene, en la actualidad, operaciones de ventas directas en Estados Unidos (incluido el Distrito de Columbia, Puerto Rico y Guam), Canadá (excepto Quebec¹) y Australia.¹

5n (i): Realizar negocios en las bases militares de Estados Unidos

Los Consultores que viven en bases militares de Estados Unidos dentro o fuera de los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico y Guam, pueden llevar a cabo la venta y comercialización de los Productos de R+F, así como la presentación del Programa a Clientes y Consultores potenciales que también vivan en dichas bases militares según lo permitan el comandante a cargo de la base o las leyes locales. Es responsabilidad del(de la) Consultor(a) asegurarse de contar con todas las autorizaciones necesarias. De acuerdo con esta Sección, los Consultores no pueden dedicarse a las actividades que se prohíben en la subsección 5o fuera de las bases militares, en lugares que de otro modo no serían un País Autorizado. Consulte la Sección 9c con respecto a los envíos a APO/FPO/DPO militares o a las direcciones de casillas postales militares.

5o. Actividad transfronteriza; realizar negocios fuera de un País de Origen:

5o (i): Realizar negocios en una ubicación donde Rodan + Fields actualmente hace negocios, un "País Autorizado"

Si un(a) Consultor(a) desea cruzar una frontera para hacer negocios en un país en el que Rodan+Fields realiza operaciones de ventas directas y que está fuera de su País de Origen (un "País

¹ 1 LOS CONSULTORES NO PUEDEN COMERCIALIZAR NI VENDER PRODUCTOS DENTRO DE LA PROVINCIA DE QUEBEC. LOS CONSULTORES UBICADOS FUERA DE LA PROVINCIA DE QUEBEC SOLO PUEDEN ACEPTAR PEDIDOS ENTRANTES QUE NO HAYAN OFRECIDO QUE PROVIENGAN DE CLIENTES MINORISTAS O CLIENTES PREFERENTES UBICADOS FÍSICAMENTE EN LA PROVINCIA DE QUEBEC, SIEMPRE Y CUANDO DICHOS PEDIDOS ENTRANTES NO SEAN EL RESULTADO DE ACTIVIDADES DE MARKETING REALIZADAS POR EL(LA) CONSULTOR(A) EN RELACIÓN A DICHOS PRODUCTOS DENTRO DE LA PROVINCIA DE QUEBEC.

Autorizado”), el(la) Consultor(a) debe asegurarse de contar con la autorización adecuada para trabajar o dirigir un negocio en dicho País Autorizado. El(la) Consultor(a) debe asegurarse de cumplir con todas las leyes aplicables del País Autorizado, incluidos, entre otros, todos los requisitos de migración, visa y registro. Es probable que los viajes a corto plazo y las visitas con fines de reuniones, negociaciones y capacitación requieran que la persona tenga el estado de visitante de negocios en dicho País Autorizado o incluso, en algunos casos, una visa, dependiendo del país que visite el(la) Consultor(a). Para más información, el(la) Consultor(a) debe asesorarse con su abogado(a) de migración.

5o (ii): Implicaciones fiscales relacionadas con las actividades comerciales de los Consultores estadounidenses realizadas físicamente en otros Países Autorizados

En algunas circunstancias, los Consultores estadounidenses que realizan actividades comerciales en otros Países Autorizados pueden estar sujetos a ciertas implicaciones fiscales. Los Consultores deben buscar el asesoramiento de sus propios consultores fiscales con respecto a las implicaciones fiscales de trabajar en otros Países Autorizados.

5o (iii): Realizar negocios en una ubicación donde Rodan + Fields actualmente no hace negocios, un "País No Autorizado"

Si un(a) Consultor(a) desea cruzar una frontera para hacer negocios en un país donde Rodan+Fields todavía no posee un negocio de ventas directas (un "País No Autorizado"), el(la) Consultor(a) se limitará a entregar tarjetas de presentación y asistir a reuniones pequeñas (menos de cinco [5] personas) donde pueda hablar sobre su negocio actual y los aspectos generales del negocio de Rodan+Fields, según corresponda, en los Países Autorizados, pero no podrá intentar establecer una Línea Descendente ni promover el Programa. El(la) Consultor(a) no puede usar volantes, ni realizar ventas por teléfono, ni enviar correos electrónicos masivos ni ofertas masivas de ningún tipo para promover su negocio en un País No Autorizado.

Además, el(la) Consultor(a) no puede realizar ninguna de las siguientes acciones en un País No Autorizado:

- importar o facilitar la importación, vender o distribuir de cualquier manera, los Productos de R+F;
- colocar algún tipo de publicidad o distribuir material promocional sobre Rodan + Fields (a menos que haya sido previamente aprobado por Rodan + Fields);
- llevar a cabo reuniones de capacitación;
- ofrecer o negociar cualquier contrato con el fin de comprometer a un(a) ciudadano(a) o residente de un País No Autorizado con la oportunidad o un(a) Patrocinador(a) específico(a). Además, los Consultores no pueden inscribir a ciudadanos o residentes de un País No Autorizado mediante formularios de un País Autorizado, a menos que el(la) ciudadano(a) o residente del País No Autorizado tenga, en el momento de inscripción, una dirección a donde se puedan enviar los productos, la correspondencia y otros artículos, así como una autorización legal para trabajar, dentro del País Autorizado. Es responsabilidad del(de la) Consultor(a) garantizar el cumplimiento con cualquier requisito de residencia y autorización de trabajo;
- aceptar dinero u otra contraprestación, o estar involucrado en cualquier transacción financiera con cualquier posible Consultor, ya sea personalmente o a través de un agente, para fines relacionados con los Productos de R+F o la oportunidad, incluidos el alquiler, el arrendamiento o la compra de instalaciones con el propósito de promover o realizar

negocios relacionados con Rodan+Fields; o promover, facilitar o llevar a cabo cualquier tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en estas Políticas y Procedimientos o que Rodan+Fields, a su exclusivo criterio, considere ser contradictorio con su negocio o interés en la expansión internacional.

5p. Patrocinio internacional:

Si desea patrocinar Consultores en un País Autorizado que no sea su País de Origen, debe cumplir con todas las leyes aplicables de dicho País Autorizado, incluidos, entre otros, todos los requisitos de migración, visa y registro, y cumplir con las Políticas y Procedimientos, y cualquier certificación de la empresa o requisito del País Autorizado. Siempre que cumpla con dichas leyes, así como las Políticas y Procedimientos aplicables, podrá patrocinar a nuevos Consultores en un País Autorizado que no sea su País de Origen.

Independientemente de las disposiciones que anteceden, no podrá importar, ni vender ni distribuir los Productos de R+F entre Países Autorizados.

Rodan + Fields se reserva el derecho de designar ciertos países en los que se prohíbe expresamente toda conducta previa a la comercialización. Es responsabilidad de un(a) Consultor(a), antes de realizar actividades de apertura previa a la comercialización en cualquier País No Autorizado, verificar con Rodan + Fields cualquier actividad permitida, a menos que la haya aprobado Rodan + Fields previamente.

SECCIÓN 6: PRÁCTICAS DE NEGOCIO DEL CONSULTOR

6a. Preguntas de medios de comunicación:

Los Consultores no pueden responder a las preguntas de los medios de comunicación sobre Rodan + Fields, los Productos de R+F, el Programa o cualquier otro aspecto de los negocios de Rodan + Fields. Todas las preguntas de los medios de comunicación deben remitirse de inmediato al Equipo de Comunicaciones Corporativas de Rodan + Fields a CorporatePR@rodanandfields.com.

Además, los Consultores no pueden buscar sus propias oportunidades para hablar con los medios de comunicación en relación con Rodan + Fields sin obtener primero el permiso del Equipo de Comunicaciones Corporativas. Si tiene una oportunidad con los medios de comunicación que quiera aprovechar y considera que está dentro del alcance de las Políticas y Procedimientos, primero debe comunicarse con CorporatePR@rodanandfields.com. Esta política está diseñada para garantizar que se proporcione al público información precisa, compatible y coherente.

Si los Consultores están autorizados para comunicarse con los medios de comunicación con respecto a Rodan+Fields, no deben proporcionar referencias directas a su sitio web o PWS, número de teléfono u otra información de contacto personal. La única referencia que deberían proporcionar es el Sitio Web de R+F o el contacto de CorporatePR@rodanandfields.com. Para obtener más lineamientos sobre publicidad y medios, consulte la Sección 11, incluida la subsección 11k Influencers.

6b. Adherencia al Programa:

Los Consultores deben presentar el Programa de manera veraz y precisa, de conformidad con el Contrato del Consultor y los Materiales de Marketing de R+F. Los Consultores no ofrecerán el Programa a través de, ni en combinación con, ningún otro sistema, programa o método de comercialización. Los Consultores no deben promover, exigir ni alentar a ningún(a) Cliente o

Consultor(a) actual o potencial a: i) participar en el Programa de cualquier manera que se aparte del Programa según se establece en el Contrato de Consultor y los Materiales de Marketing de R+F; o ii) formalizar o adherirse a cualquier acuerdo o contrato que no sea la Solicitud de Consultor y estas Políticas y Procedimientos para convertirse en Consultores y participar en el Programa.

6c. Lo que el Producto Promete:

6c (i): Lo que el Producto Promete en general

Los Consultores no realizarán declaraciones ni afirmaciones con respecto a los Productos de R+F que no sean las declaraciones o afirmaciones que se encuentran en los Materiales de marketing que se encuentran en la Biblioteca. Rodan+Fields vende dos categorías de productos: Cosméticos y aquellos que contienen medicamentos de venta libre. Todas las declaraciones con respecto a los Productos Cosméticos deben centrarse exclusivamente en los cambios de apariencia. Si se incluyen "ingredientes activos" en el Cuadro de Información del Medicamento en la etiqueta del producto, entonces contiene medicamentos de venta libre, y cualquier declaración relacionada con cambios en la estructura o función del cuerpo debe limitarse estrictamente a las declaraciones que se encuentran en los Materiales de Marketing de R+F y el etiquetado del producto. Para obtener información adicional sobre las Declaraciones del Producto que se utilicen en redes sociales o en boletines informativos, consulte las Secciones 11k y 11o.

6c (ii): Fotos de "Antes y Después"

No pueden utilizarse fotos de "antes y después" que muestren resultados para condiciones distintas a las indicadas en la etiqueta del producto para ningún propósito. Los Consultores pueden usar las fotos de "antes y después" y casos de productos que Rodan+Fields publica para respaldar los Productos de R+F.

Si un(a) Consultor(a) desea usar sus propias fotos personales de "antes y después", deben seguirse los siguientes lineamientos:

- el(la) Consultor(a) debe identificarse como un(a) Consultor(a) Independiente de Rodan+Fields e indicar que es quien aparece en la foto;
- la información compartida debe representar las opiniones, los hallazgos, las creencias y las experiencias honestas del(de la) Consultor(a) sobre el uso de Productos R + F;
- la información compartida debe revelar de manera clara y visible la justificación de las afirmaciones transmitidas, lo cual incluye:
 - o la frecuencia y durante cuánto tiempo se utilizaron los Productos de R+F, salvo que las normas corporativas de publicidad establezcan lo contrario (es decir, Lash Boost); o
 - o si algún otro producto o tratamiento contribuyó en los resultados;
- para el cuidado de la piel, el cabello debe sujetarse por detrás del rostro (no se aplica al cuidado del cabello).
- las fotos deben estar enfocadas en orientación vertical y con un fondo sencillo, bien iluminado;
- las fotos deben estar respaldadas y de acuerdo con las declaraciones de las etiquetas de Rodan + Fields;
- las fotos de "antes y después" deben tomarse en las mismas condiciones;
- no se permiten los retoques ni la edición de fotos.
- si se muestran resultados en el cuerpo como los brazos, el pecho o las piernas, las fotos de

“antes y después” deben ser realistas, congruentes con las declaraciones, y no se permite ninguna manipulación de la piel (como estirla o tirarla) o el cabello (como usar productos adicionales) y se puede usar maquillaje en las fotos de “antes y después” (con la divulgación adecuada); sin embargo, el maquillaje no puede afectar los resultados o aplicarse en áreas donde se usaron los productos destacados (es decir, no está permitido usar rímel en las imágenes de “antes y después” de Lash Boost, y no se permite usar base para productos para el cuidado de la piel, como REVERSE, REDEFINE, etc.). Sin embargo, puede permitirse usar un brillo de labios o una sombra de ojos sutil y natural en una imagen de “antes y después” que muestre los resultados visibles del cuidado de la piel de uno de los Productos de R+F.

Si un(a) Consultor(a) desea usar las fotos de “antes y después” o los testimonios de productos de un(a) Cliente, amigo(a) o familiar, además de los requisitos anteriores, el(la) Consultor(a) debe obtener y mantener el permiso de la persona que aparece en las fotos o da el testimonio. No utilice fotos de “antes y después” de menores de 13 años. Si el(la) Cliente(a), amigo(a) o familiar tiene entre 13 y 18 años de edad, se recomienda ampliamente que obtenga el permiso del padre o tutor. Un(a) Consultor(a) que publique una foto de “antes y después” o un testimonio de productos en redes sociales debe identificar a la persona en caso de que sea un familiar (p. ej., “hija de la Consultora Independiente de R+F”) y será responsable de asegurar que se cumplan con todos los requisitos de esta Sección. Dichas fotos y testimonios pueden compartirse en redes sociales, salvo que el(la) Consultor(a) que las comparte tenga algún motivo para considerar que no se han cumplido los requisitos anteriores.

6d. Prohibición de declaraciones de ingresos:

Los Consultores no harán declaraciones ni afirmaciones de ingresos o ganancias potenciales o garantizados en relación con el Programa. Las sumas que los Consultores ganan a través del Programa se basan únicamente en la venta de los Productos de R+F y no en el mero hecho de patrocinar a otros Consultores. La Comisión Federal de Comercio y varios estados tienen leyes y/o regulaciones que prohíben ciertos tipos de declaraciones de ingresos y testimonios de personas dedicadas a las ventas directas o marketing en redes. Cuando los Consultores hablen del Programa con otros Consultores o posibles Consultores, no podrán realizar proyecciones, declaraciones o estimaciones con respecto a los ingresos posibles o garantizados del Programa para otros Consultores, ni divulgar sus propios ingresos provenientes del Programa (incluidos los estados de Cuenta de Día de Pago RF, cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios, registros fiscales u otros documentos similares). Además, los Consultores no pueden hacer declaraciones de ingresos que representen una fuente de ingresos atípica. Todas las declaraciones de ingresos deben ser coherentes con la Declaración de Divulgación de Ingresos de Rodan+Fields que está disponible al público, deben manifestar lo que es probable que gane un participante promedio o típico y se debe referir a los posibles Consultores a esa declaración.

Las declaraciones de estilo de vida (por ejemplo, mi negocio en Rodan+Fields me permitió comprar una casa, retirarme de mi otro trabajo, hacer posible que mi cónyuge renunciara a su trabajo o tomar unas vacaciones de lujo) se consideran equivalentes a las declaraciones de ingresos.

De igual manera, los ejemplos hipotéticos de ingresos que se utilizan para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación también se consideran análogos a las declaraciones de ingresos. Esas declaraciones y las declaraciones de estilo de vida también deben manifestar lo que es probable que el(la) Consultor(a) típico de Rodan+Fields logre con base en la Declaración de Divulgación de Ingresos de Rodan+Fields más reciente.

Si un(a) Consultor(a) hace una declaración de lo que Rodan+Fields le ha aportado o proporciona ejemplos hipotéticos, debe cumplir con las siguientes condiciones:

- la información debe ser precisa y no engañosa, donde lo atípico se considera engañoso;
- el nivel de esfuerzo requerido para lograr los resultados descritos debe estar completamente detallado;
- no pueden hacerse declaraciones de ingresos potenciales o garantizados;
- no puede revelar sus ingresos reales;
- los ejemplos de ingresos hipotéticos deben ser típicos e indicarse claramente como tales; y
- en todos los casos, debe entregarse la Declaración de Divulgación de Ingresos. Debe entregarse como un documento real o como un vínculo al documento real. Todos los escritos, incluidos los mensajes y perfiles personales de las redes sociales, los bloques de firmas de correo electrónico o las historias personales escritas que incluyan cualquier declaración de estilo de vida deben incluir la siguiente declaración que, a su vez, debe incluir un vínculo a la Declaración de Divulgación de Ingresos:

Este es mi caso particular; para obtener información, consulte los ingresos típicos haciendo clic [aquí](#)".

O, de manera alternativa, para plataformas que no permiten que se vinculen los documentos en forma directa, use este descargo de responsabilidad:

"Esta es mi historia única; para obtener información sobre las ganancias típicas, busque la Declaración de Divulgación de Ingresos de Rodan + Fields".

Deberá entregar una copia de la Declaración de Divulgación de Ingresos si se habla de declaraciones del estilo de vida durante las reuniones en persona. Además, al publicar una imagen o un mensaje que proclame el éxito de su estilo de vida y lo vincule con Rodan + Fields, ya sea refiriéndose explícitamente a Rodan + Fields o al decir "mi empresa", "la empresa" o, al usar cualquier hashtag relacionado, deberá incluir el descargo de responsabilidad anterior.

Además, si la declaración de ingresos y/o de estilo de vida está orientada hacia el reclutamiento, debe incluirse el siguiente descargo de responsabilidad más contundente, junto con un enlace a la Declaración de Divulgación de Ingresos:

"Esta es mi historia única. Las ganancias reales varían de manera significativa, no hay ingresos garantizados. Para obtener información sobre las ganancias típicas, busque Divulgación de Ingresos de Rodan + Fields" [o haga clic aquí].

La Declaración de Divulgación de Ingresos está disponible en la Biblioteca y en el sitio web de R+F.

Para obtener información adicional sobre el uso de la Declaración de Divulgación de Ingresos en publicaciones de redes sociales y en otros lugares, y sobre las Declaraciones de Ingresos, en general, consulte las Secciones 11k y 11o.

6e. Sin declaraciones con respecto a la aprobación gubernamental:

Los Consultores no pueden declarar que el Programa o los Productos de R+F cuentan con la aprobación ni el respaldo de alguna agencia gubernamental o reguladora. Además, los Consultores no pueden realizar declaraciones ni afirmaciones con respecto a los Productos de R+F que constituyan declaraciones de medicamentos que no aparezcan en la etiqueta. Independientemente de lo anterior, los Consultores pueden declarar que los Productos de R+F cumplen con todos los lineamientos y regulaciones de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) y otros lineamientos y regulaciones de seguridad.

6f. No reacondicionar ni reetiquetar:

Los Consultores no pueden volver a etiquetar ni alterar de ninguna manera las etiquetas de ningún Producto de R+F, Material de Marketing de R+F u otra información o material relacionado con el Programa, excepto que Rodan+Fields así lo autorice o lo ordene. Sin embargo, los Consultores pueden colocar etiquetas con su dirección en el acondicionamiento del Producto, de una manera que no impida la capacidad de devolver dichos Productos y que no cubra ningún otro texto de las etiquetas.

Consulte la Sección 10e. Los Consultores no pueden reacondicionar ni volver a llenar ningún Producto de R+F. Los Productos de R+F solo deben venderse en los contenedores originales de la Empresa.

Reacondicionar o reetiquetar los productos puede representar una infracción a las leyes aplicables, lo que ocasionaría el pago de daños y perjuicios civiles o sanciones penales. La responsabilidad civil también puede derivarse de que una persona que usa los Productos de R+F sufra algún tipo de lesión o daño a la propiedad debido al reacondicionamiento o reetiquetado de los Productos de R+F.

6g. Informes de Rendimiento (Actividad de Línea Descendente):

Rodan + Fields pondrá a disposición de los Consultores los Informes de Rendimiento en línea con el único propósito de respaldar la comunicación y el liderazgo con sus respectivas Líneas Descendientes y el desarrollo de sus respectivas Consultorías. Los Informes de Rendimiento contendrán nombres, números de teléfono, domicilios, direcciones de correo electrónico y datos seleccionados de rendimiento de ventas de todos los Consultores en su Línea Descendente. Los Consultores acuerdan permitir que su información de rendimiento se incluya en los Informes de Rendimiento que se proporcionan a su Línea Ascendente. Todos los Informes de Rendimiento y la información que contienen son Información Confidencial de Rodan + Fields y deben tratarse como tal de conformidad con la Sección 6r. En particular, a excepción de lo expresamente permitido por la Sección 6r, los Consultores no deben:

- divulgar, directa o indirectamente, cualquier información que contengan los Informes de Rendimiento a terceros;
- usar dicha información para competir con Rodan + Fields o para cualquier otro propósito que no sea apoyar la comunicación y el liderazgo con sus respectivas Líneas Descendientes y el desarrollo de sus respectivas Consultorías;
- instar u ofrecer a los Clientes o Consultores enumerados en un Informe de Rendimiento que modifiquen su relación de negocios con Rodan + Fields; y
- salvo lo autorizado en forma específica por Rodan + Fields, divulgar directa o indirectamente su usuario para Iniciar Sesión y/o Contraseña a nadie, incluyendo entidades o empresas terceras que puedan proporcionar servicios a los Consultores,

6h. Marketing ético:

Los Consultores deben salvaguardar y promover la buena reputación de Rodan + Fields. Los Consultores deben realizar sus Consultorías en todo momento de manera que se refleje favorablemente en los Productos de R+F y en el buen nombre, la plusvalía y la reputación de Rodan + Fields. Los Consultores no deben participar en conductas o prácticas engañosas, erróneas o poco éticas que sean o puedan ser perjudiciales para Rodan + Fields, los Productos de R+F o el público, incluida, entre otros, la denigración de Rodan + Fields o de los Productos de R+F (como se explica con más detalle a continuación). Los Consultores deberán cumplir con todas las leyes, normas, regulaciones y requisitos gubernamentales aplicables al funcionamiento de sus Consultorías y a la ejecución de este Contrato, incluyendo la comercialización, promoción y venta de los Productos de R+F.

Además, los Consultores:

- no publicarán ni utilizarán ningún material publicitario engañoso o erróneo relacionado con los Productos de R+F o el Programa;
- cumplirán con la Garantía de Satisfacción al Cliente con respecto a todos los Productos de R+F;
- no harán declaraciones, ni afirmaciones ni garantías con respecto a los Productos de R+F o el Programa que sean incoherentes con las que se establecen en el Contrato de Consultor y los Materiales de Marketing de R+F (ya sea en relación con los precios, la calidad, el rendimiento, las normas, los grados, los contenidos, el estilo o modelo, el lugar de origen, la disponibilidad u otros aspectos);
- distribuirán los Productos de R+F solo como los envía Rodan + Fields, sin abrir, y con toda la documentación, el acondicionamiento y otros materiales adicionales intactos; y
- no alterarán ni modificarán ningún Producto o acondicionamiento de R+F, ni realizarán ninguna acción que afecte o pueda afectar la apariencia, la calidad, el contenido o el rendimiento de cualquier Producto de R+F, que no sea lo que autorice o indique Rodan + Fields.

6i. Recibos de ventas minoristas:

En caso de una reventa de Producto realizada directamente entre un(a) Consultor(a) y un(a) Cliente, el(la) Consultor(a) debe proporcionar a su Cliente dos copias de un recibo firmado de ventas minoristas en el momento de la venta. El recibo de ventas minoristas establece ciertos derechos de protección al Cliente que otorga la ley federal. Se requiere que un(a) Consultor(a) informe a su Cliente que tiene derecho de cancelar cualquier compra de \$25 o más dentro de los tres (3) Días Laborables a partir de la fecha de la venta, cinco (5) Días Laborables para los residentes de Alaska que compren \$10 o más, quince (15) Días Laborables para los residentes de Dakota del Norte de 65 años o más que compren \$50 o más y quince (15) días después de la inscripción para los Consultores de Montana. Los Consultores deben conservar copias de sus recibos de ventas minoristas durante un periodo de dos (2) años y enviarlos a Rodan+Fields cuando lo solicite la Empresa. Rodan+Fields mantendrá registros que documenten las compras que realicen los Clientes a través de un sitio web personal del(de la) Consultor(a) o el Sitio Web de R+F. Consulte el Formulario de Pedido de Rodan+Fields que se encuentra en la Biblioteca.

6j. Comentarios despectivos:

Rodan+Fields se esfuerza por proporcionar los mejores productos, plan de compensación y servicio en la industria a favor del negocio de todos y cada uno de los Consultores. En consecuencia, valoramos los comentarios constructivos y los aportes de los Consultores. Sin embargo, al convertirse en Consultor(a) de Rodan+Fields, y a cambio de la oportunidad de vender los Productos de R+F y patrocinar a otros Consultores de Rodan+Fields, el(la) Consultor(a) acuerda no desacreditar a Rodan+Fields en ningún aspecto.

Las quejas o inquietudes relacionadas con Rodan + Fields o los Productos de R+F deben dirigirse al Departamento de Asistencia de Ventas a SalesSupport@rodanandfields.com. Las quejas o inquietudes con respecto a otros Consultores deben dirigirse al Departamento de Cumplimiento a Compliance@rodanandfields.com. Las disputas o desacuerdos entre cualquier Consultor(a) y Rodan + Fields se resolverán a través del proceso de resolución de disputas establecido en la Sección 18i.

6k. Conducta profesional, legal y ética:

Se espera que los Consultores se comporten de una manera profesional, legal y ética en todo momento y que no participen en ninguna actividad que pueda dañar la buena reputación de la Empresa, que interfiera ilegalmente con alguna Consultoría de otro(a) Consultor(a) o que, de otra manera, cree una responsabilidad legal para Rodan + Fields o para otras personas que participen en el programa. Si bien no es posible proporcionar una lista completa de comportamientos que se encuentran fuera del nivel de conducta profesional, legal y ética que se espera de los Consultores, los Consultores deben reconocer que las siguientes formas de conducta indebida pueden, sin limitación, dar lugar a una notificación de incumplimiento y/o a la terminación del Contrato de Consultor cuando corresponda:

- acoso sexual;
- cualquier actividad que defienda, promueva o incite al odio, la violencia o la discriminación en cualquier forma;
- conducta fraudulenta, confusa o engañosa;
- abuso verbal;
- discriminación, intolerancia o abuso por cuestiones raciales, religiosas, de género o de orientación sexual;
- críticas injustas o acusaciones a compañeros Consultores o a Rodan+Fields, hechas sin una creencia buena fe en la veracidad del asunto señalado; y la falta de cooperación con una investigación realizada por Rodan+Fields, incluyendo no responder a correos electrónicos o llamadas telefónicas del Departamento de Cumplimiento, y/o no proporcionar información solicitada por Rodan+Fields, incluyendo sin limitación a un Número de Seguro Social o número de identificación fiscal válido.

6l. Denunciar Incumplimientos con la Política:

Los Consultores que tengan conocimientos de que otro(a) Consultor(a) ha incumplido con el Contrato de Consultor o crean que un(a) empleado(a) o representante de Rodan+Fields ha participado en una conducta que incumple los estándares profesionales de la Sección 6k pueden notificarlo de inmediato al Departamento de Cumplimiento de Rodan+Fields. Los detalles del incidente (como fechas, número de incidentes y personas involucradas), así como cualquier documentación de respaldo deben incluirse en el informe en la medida de lo posible. Utilice el Formulario de Informe de Incumplimiento con la Política o de Informe de Queja del(de la) Consultor(a) disponibles en la Biblioteca para informar las

infracciones y envíe el formulario a compliance@rodanandfields.com.

6m. Seguridad:

Todos los Consultores deben adoptar, implementar y mantener las medidas de seguridad administrativas, técnicas y físicas adecuadas para protegerse contra amenazas o peligros anticipados con respecto a la seguridad de la Información Confidencial y los Datos de los Clientes.

Estas medidas de seguridad deben ser adecuadas a la confidencialidad de la información. Las medidas de seguridad adecuadas para los registros electrónicos y físicos pueden incluir, entre otras: i) cifrar los datos antes de transmitirlos electrónicamente; ii) almacenar registros en una ubicación segura; y iii) proteger con contraseña los archivos de computadora y triturar de forma segura los archivos de papel que contengan Información Confidencial o Datos de los Clientes después de transferir la información a los sistemas de datos de Rodan+Fields. Los Consultores son responsables de mantener la seguridad de su Contraseña y debe elegir una Contraseña que no sea fácil de adivinar por otros. Los Consultores no deben compartir su Contraseña con nadie y deben cambiarla como mínimo cada tres (3) meses. Si un(a) Consultor(a) sospecha que su Contraseña quedó comprometida, debe cambiarla de inmediato. Sin perjuicio de la declaración anterior o las disposiciones de la Sección 6r con respecto a la Información Confidencial, los Consultores son responsables de mantener los Datos de los Clientes, así como otra Información Confidencial a salvo de todas las personas que no tengan necesidades de negocios legítimas de ver o usar dicha información. El(la) Consultor(a) debe obtener y mantener el consentimiento de los posibles clientes y de los clientes actuales antes de compartir sus datos con Rodan+Fields. En el caso de los Datos de los Clientes, el(la) Consultor(a) debe revelar dichas necesidades de negocios al(a) Cliente, quien deberá proporcionar su consentimiento informado al respecto. Si los Consultores eliminan cualquier registro electrónico o físico que contenga Datos de los Clientes y otra Información Confidencial, los Consultores lo harán tomando todas las medidas razonables para destruir la información de manera que se mantenga su seguridad, como por ejemplo al i) triturarla; ii) eliminarla permanente; o, iii) de otro modo, modificar los Datos de los Clientes y otra Información Confidencial en esos registros para hacerlos ilegibles, no reconstruibles e indescifrables por cualquier medio. Cuando se le solicite, el(la) Consultor(a) certificará ante Rodan+Fields que todas las formas de la Información Confidencial y los Datos de los Clientes solicitados se han destruido e indicará cualquier excepción.

6n. Denunciar infracciones a la seguridad:

Los Consultores deben cumplir con todas las leyes de privacidad y seguridad de datos aplicables, incluidas las leyes de notificación de infracciones a la seguridad. Sin perjuicio de lo anterior, en el caso de una infracción a la seguridad real o presunta que afecte los datos de Rodan + Fields, Datos de los Clientes, los Consultores correspondientes notificarán sin demora y por escrito al Departamento de Cumplimiento de Rodan + Fields en cuanto tenga conocimiento de tal infracción a la seguridad y, si así lo requieren el Departamento Jurídico o el Departamento de Cumplimiento de R+F, notificará a los Clientes afectados. Cualquier notificación a los Clientes se realizará en cumplimiento con la legislación aplicable y especificará lo siguiente: i) la medida en la que los Datos de los Clientes fueron, o se sospecha que fueron, revelados o comprometidos; ii) las circunstancias de la Infracción a la Seguridad; iii) la fecha o periodo en que ocurrió; iv) una descripción de la información afectada; v) una descripción de las medidas tomadas para reducir el riesgo de daño causado por la Infracción a la Seguridad; vi) información de contacto de una persona que pueda responder las preguntas relacionadas con la Infracción a la Seguridad; vii) cualquier otra información que exija la ley aplicable; y, viii) en caso de una notificación a un comisionado de privacidad u otro organismo regulador, una evaluación del riesgo de daño a cualquier persona afectada y una estimación del número de personas

afectadas. Los Consultores cumplirán de inmediato con todas las leyes aplicables relacionadas con la divulgación de la Infracción a la Seguridad de la información. Los Consultores, a su propia costa y gasto, cooperarán con Rodan + Fields, cualquier comisionado de privacidad u otro órgano regulador y los Clientes correspondientes, y harán todo lo posible para mitigar cualquier daño potencial derivado del incumplimiento de sus obligaciones según el Contrato de Consultor o cualquier ley aplicable sobre los Datos de los Clientes, incluido el envío de una notificación a las personas afectadas, a las agencias correspondientes y a las agencias de informes de los consumidores si la ley o Rodan + Fields, a su criterio, exigen dicha notificación.

6o. Sedes:

6o (i): Centros Comerciales

Rodan + Fields es una compañía de marketing de persona a persona y, como tal, no permite que los Productos de R+F se vendan, se exhiban o se distribuyan de otra manera a través de un establecimiento minorista permanente abierto o disponible para el público en general o disponible de otra forma para Clientes sin cita previa. Esto incluye tiendas departamentales, tiendas de alimentos naturales, tiendas de productos de belleza, escuelas, supermercados, farmacias, centros comerciales, quioscos, establecimientos de descuento, bazares, droguerías, mercados de pulgas, tiendas de regalos de especialidad o cualquier otro establecimiento de negocios o comercio que esté abierto o disponible al público en general. Ningún(a) Consultor(a) deberá: i) vender, mostrar o distribuir ningún Producto de R+F a través de dichos establecimientos; ii) vender cualquier Producto de R+F a cualquier Cliente que el(la) Consultor(a) sepa, o tenga motivos para creer, que puede revender dichos Productos de R+F a través de cualquiera de dichos establecimientos; u iii) ofrecer o alentar a un tercero a realizar cualquiera de las acciones anteriores. Para obtener información sobre las reglas con relación a las ventas y al marketing en internet, consulte la Sección 11.

6o (ii): Lugares de servicio personal

Sujeto a los requisitos establecidos en esta Sección, los Productos de R+F pueden venderse o exhibirse en lugares de servicio personal si son propiedad y las administra un(a) Consultor(a) o con el permiso del propietario del lugar. Los lugares de servicio personal pueden incluir, entre otros, i) oficinas y otras áreas ubicadas en clubes privados que no son accesibles ni están a la vista del público en general; ii) los consultorios privados de profesionales que funcionan solo con cita previa (por ejemplo, médicos, dentistas, quiroprácticos, etc.); y iii) salones de belleza o spas que funcionan solo con cita previa. Rodan+Fields permite la venta de Productos de R+F en dichos lugares de servicio personal, de conformidad con las leyes y regulaciones locales, siempre que no haya carteles, volantes, anuncios o productos visibles fuera del lugar de servicio personal. Cualquier propietario(a) de dichos lugares de servicio personal donde se vendan o exhiban los Productos de R+F debe ser un(a) Consultor(a) con buena reputación y tiene que firmar un contrato especial que confirme que su negocio cumple con los requisitos anteriores. Además, cada Consultor(a) con un lugar de servicio personal es responsable de las acciones de sus empleados no Consultores y contratistas independientes. Si un(a) empleado(a) que no es Consultor(a) o un(a) contratista independiente se involucra en alguna actividad que, de ser realizada por el(la) Consultor(a), incumpliría el Contrato del Consultor, incluido el incumplimiento con estas Políticas y Procedimientos, dicha actividad se considerará como incumplimiento por parte del(de la) Consultor(a) y Rodan+Fields podrá rescindir el Contrato de Consultor y/o utilizar otros recursos apropiados contra dicho(a) Consultor(a) según se detalla en el Contrato del Consultor. En circunstancias adecuadas, Rodan+Fields puede optar por enviar primero un aviso al(a) Consultor(a) y así darle tiempo para que pueda subsanar el incumplimiento antes de tomar una medida adicional. El Formulario de Aprobación de Lugar de Servicio Personal se encuentra en la Biblioteca.

6o (iii): Eventos

Los Consultores pueden mostrar y/o vender los Productos de R+F y los letreros autorizados de Rodan + Fields en eventos de una duración limitada en un entorno adecuado para promover la integridad de la marca Rodan + Fields. Los eventos coherentes con la integridad de la marca Rodan + Fields pueden incluir ferias comerciales, estatales y de salud, exposiciones profesionales y para novias, y convenciones. Por otro lado, los bazares, las ventas de garaje, los mercados de pulgas, los mercados de agricultores y otros eventos similares no favorecen la imagen profesional de Rodan + Fields. No se requiere la aprobación previa de Rodan + Fields para asistir a un evento, pero los Consultores deben usar su mejor criterio para decidir si un evento en particular es un foro adecuado para promover los Productos o el Programa de R+F.

Los Consultores son responsables de registrarse para asistir a un evento y confirmar con la administración del evento que se cumplan con todos los requisitos específicos requeridos para un evento. Por ejemplo, algunos promotores tienen una política que permite que solo un(a) comerciante de marca de producto lleve a cabo una exhibición en un evento o puede tener otras políticas que prohíban la participación de un(a) comerciante. Por lo tanto, es responsabilidad del(de la) Consultor(a) asegurarse de que el(la) promotor(a) le permitirá realizar una exhibición antes de hacerle un depósito. Mientras representan a Rodan+Fields como Consultores en un evento, los Consultores deben cumplir con las Políticas y los Procedimientos, y son responsables de las acciones de quienes no sean Consultores que trabajen en el evento para promover Rodan+Fields. Los Consultores entienden y acuerdan que deben defender y proteger a Rodan+Fields y a sus agentes, accionistas, miembros, empleados, directores, ejecutivos y abogados por cualquier reclamo de terceros relacionado con su participación en eventos no patrocinados por Rodan+Fields.

Si un(a) Consultor(a) reproduce música en su evento o incluye música en una grabación compartida con el público, es responsabilidad de dicho(a) Consultor(a) obtener una licencia adecuada para reproducir dicha(s) canción(es) con organizaciones de derechos escénicos como ASCAP, BMI, GMR o SESAC, u obtener una cuenta de negocios de un servicio de streaming como Pandora.

Tenga en cuenta que Rodan + Fields no ofrece seguro de responsabilidad civil y no proporcionará el Número de Identificación Fiscal de la Empresa para ningún evento, ni enviará a ningún evento Productos de R+F, Materiales de Marketing de R+F, Suministros de Negocios de R+F ni otro tipo de mercancía o materiales para su exhibición, uso o venta.

6o (iv): Otros

Además de las ventas a través del Sitio Web de R+F, de un Sitio Web Personal (PWS) o por medio de los eventos descritos anteriormente, las ventas deben realizarse a través de marketing de persona a persona con quienes los Consultores han establecido una relación de negocios o personal. El término "relación de negocios o personal" significa una relación actual o creada que se forma con una comunicación voluntaria de dos vías entre un(a) Consultor(a) y una persona sobre la base de i) una pregunta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona con respecto a los Productos ofrecidos por el(la) Consultor(a); o ii) una relación personal o familiar que no se haya terminado previamente por ninguna de las partes.

Rodan+Fields no recomienda a los Consultores que participen en ventas de puerta en puerta. En caso de que un(a) Consultor(a) realice negocios de esta manera, debe garantizar el cumplimiento con las leyes o locales aplicables con respecto a las ventas de puerta en puerta. Ciertas leyes estatales o locales imponen restricciones con respecto a la hora del día en que se realiza dicha actividad y/o exigen a los vendedores de puerta en puerta que se registren con las autoridades estatales o locales, o que obtengan una tarjeta de identificación emitida por el gobierno. Estas jurisdicciones también

pueden imponer multas por incumplimiento.

6p. Mantenimiento de cuenta:

Cada Consultor(a) es el(la) único(a) responsable de mantener su cuenta en Rodan+Fields y de enviar todos los pagos que se deben de manera oportuna. Si se realizan gestiones de cobranza con respecto a la cuenta de un(a) Consultor(a), el(la) Consultor(a) será responsable (e indemnizará y protegerá a Rodan+Fields) por todos los costos y honorarios incurridos por Rodan+Fields en la cobranza del monto adeudado. El(la) Consultor(a) acepta permitir que Rodan+Fields deduzca cualquier cantidad adeudada, así como los costos y honorarios de la cuenta del(de la) Consultor(a) y/o de las Comisiones, Recompensas de Rendimiento u otros montos adeudados al(a la) Consultor(a).

6q. Impuesto sobre las ventas:

Para eliminar la carga administrativa del impuesto sobre las ventas de nuestros Consultores, Rodan + Fields asume la posición de "minorista final" y cobra, presenta y remite efectivamente el impuesto a la agencia tributaria local y estatal correspondiente a nombre de cada Consultor(a). Rodan + Fields recauda el impuesto sobre las ventas en función del precio minorista sugerido de los Productos de R+F que generalmente se consideran artículos destinados a la reventa, a menos que estén exentos. El impuesto sobre los Productos y servicios, que generalmente no están destinados a la reventa (es decir, Paquetes de Inicio de Negocios, Suministros de Negocios de R+F, Materiales de Rodan + Fields, etc.), se basará en su precio de compra. Sin embargo, si el(la) Consultor(a) revende dichos artículos por un precio más alto, será responsabilidad del(de la) Consultor(a) cobrar y remitir el impuesto sobre las ventas a la agencia tributaria local y estatal correspondiente.

La tasa de impuesto se basa en el lugar de la transacción de venta; por lo general, se considera la dirección de "Envío" aplicable como tal.

Si un(a) Consultor(a) ha presentado, y Rodan+Fields ha aceptado, un certificado actual de exención del impuesto sobre las ventas, Rodan+Fields devolverá el impuesto sobre las ventas sobre la compra directa de los Productos y servicios de R+F del(de la) Consultor(a) y será responsabilidad del(de la) Consultor(a) cobrar y remitir el impuesto sobre las ventas a la agencia tributaria local y estatal correspondiente. (Consulte el Formulario de Registro de Certificado de Reventa en la Biblioteca para obtener más información.)

6r. Información confidencial, no captación y otras restricciones comerciales

La relación de Rodan + Fields con sus Consultores es un activo valioso para la Empresa. Rodan + Fields brinda un amplio apoyo para ayudar a sus Consultores a lograr sus objetivos, incluido el acceso a información sensible, confidencial y patrimonial de Rodan + Fields, así como a secretos comerciales. Al mismo tiempo, Rodan + Fields busca proteger dicha información, así como su plusvalía.

Por lo tanto, Rodan + Fields y los Consultores aceptan lo siguiente:

- Los Consultores no divulgarán a terceros ninguna Información Confidencial (según se define en el Apéndice B). Toda Información Confidencial es propiedad de Rodan+Fields y no de los Consultores de Rodan+Fields. Un(a) Consultor(a) tendrá el mismo nivel de cuidado para proteger la Información Confidencial que utiliza para proteger su propia información patentada y confidencial.

Tanto durante la vigencia de su Contrato de Consultor como por un tiempo indefinido, los Consultores

deberán:

- utilizar la Información Confidencial solo para cumplir con sus obligaciones o ejercer los derechos conforme a su respectivo Contrato de Consultor; y
- limitar el acceso a la Información Confidencial solo a aquellas personas que tienen una necesidad legítima de conocer dicha información para gozar de los derechos y cumplir con las obligaciones de los Consultores en virtud de su respectivo Contrato de Consultor. Cada persona a quien se le da acceso a la Información Confidencial estará obligada por una obligación de confidencialidad, al menos, equivalente a las obligaciones de confidencialidad de cada Consultor(a) en virtud de su respectivo Contrato de Consultor. Los Consultores serán responsables de los actos y las omisiones de sus respectivos empleados, contratistas y agentes con relación a dichas obligaciones de confidencialidad. Independiente de lo que antecede, los Consultores pueden divulgar la Información Confidencial en la medida en que estén obligados a hacerlo según la ley, siempre que, antes de dicha divulgación obligatoria, los Consultores se lo comuniquen a Rodan+Fields y cooperen completamente con Rodan+Fields para proteger y limitar la Información Confidencial que se divulga.

Los Consultores acuerdan recibir beneficios importantes de Rodan+Fields, como la oportunidad de participar en la capacitación sobre los Productos de R+F, el acceso a los sistemas de soporte y otros beneficios de la red de Rodan+Fields. En contraprestación del beneficio de la inversión de Rodan+Fields en el desarrollo de sus Consultores, cada Consultor(a), en la medida que lo permita la ley aplicable, acepta que las siguientes restricciones se apliquen al(a) Consultor(a):

- En la máxima medida permita por ley, durante la vigencia de su Contrato de Consultor y por un periodo de seis (6) meses después de la terminación de su Contrato de Consultor, el(la) Consultor(a) no buscará reclutar, directa o indirectamente, a ningún(a) Consultor(a) de Rodan+Fields, a ningún(a) empleado(a) de Rodan+Fields para contratarlo(a) como empleado(a) ni como Consultor(a), contratista o distribuidor(a) independiente de cualquier empresa de ventas directas, mercadeo en red, ni negocio de venta social, ni tampoco ningún(a) Consultor(a) pedirá que algún(a) empleado(a) de Rodan+Fields se convierta en Consultor(a) de Rodan+Fields durante este periodo. Para los fines de este párrafo, "Captar" incluye, entre otros: i) comunicar información u ofrecer proporcionar información sobre otra oportunidad de negocio de ventas directas, mercadeo en red o negocio de venta social a un(a) Consultor(a) de Rodan+Fields o empleado(a) de Rodan+Fields; ii) publicar o enviar información sobre otra venta directa, mercadeo en red o negocio de venta social en cualquier sitio de redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, etc.) utilizado* por el(la) Consultor(a) para promover su negocio de Rodan+Fields, donde "negocio" incluye la información compartida sobre los productos, servicios y/u oportunidades económicas de Rodan+Fields; y iii) etiquetar a cualquier Consultor(a) de Rodan+Fields o empleado(a) de Rodan+Fields en una publicación en cualquier sitio de redes sociales que suministre información u ofrezca proporcionar información sobre otra oportunidad de negocio de ventas directas o mercadeo en red.

****En referencia al inciso (ii) anterior, queda prohibido eliminar el contenido pasado de Rodan + Fields de su página de redes sociales con el fin de eludir esta política.***

En respaldo a esta disposición, un(a) Consultor(a) no realizará ninguna acción cuyo resultado pueda preverse en forma razonable que será una pregunta de otros Consultores en relación con otras oportunidades de ventas directas, mercadeo en red o negocio de venta social del (de la) Consultor(a).

El incumplimiento con esta disposición constituirá una infracción a la Política de no Captación. La infracción a la Sección 6r puede ocasionar la terminación inmediata del Contrato del(de la) Consultor(a) respectivo(a).

- A cambio de una compensación, reconocimiento público u otra promoción por parte de la Empresa como líder de Rodan+Fields, durante la vigencia de su Contrato de Consultor, un(a) Consultor(a) que haya alcanzado un nivel V de Consultor ejecutivo o mayor no será candidato(a) a ciertas recompensas o incentivos fuera del Plan de Compensación si dicho(a) Consultor(a) también está promoviendo, comercializando o vendiendo los productos, servicios o programas ofrecidos por algún otro negocio de ventas directas, sin importar si los productos, servicios o programas se relacionan o no con cuidado de la piel o cuidado del cabello o si compiten con Rodan+Fields. Los Consultores ejecutivos de Nivel 5 o más que promuevan, comercialicen o vendan los productos, servicios o programas ofrecidos por otro negocio de ventas directas, mercadeo en red o ventas sociales no serán candidatos a viajes, capacitación, programas, acceso a lanzamientos de productos, expansión global, reconocimiento, oportunidades patrocinadas por la Empresa ni otras medidas similares.
- Los Consultores de todos los niveles tienen la obligación de notificar a Rodan+Fields en caso de que se inscriban como Consultores, Distribuidores, Afiliados, Embajadores, etc. de alguna otra empresa de Ventas Directas; dicha notificación la harán por medio de un correo electrónico a Compliance@rodanandfields.com.
- Durante la vigencia de su Contrato de Consultor, para evitar la responsabilidad legal relacionada con la promoción de materiales de apoyo de ventas, el(la) Consultor(a) no podrá vender materiales de capacitación ni materiales de apoyo de ventas, incluyendo libros publicados, eBooks, videos u otros que incluyan aplicaciones móviles a su Línea Descendente ni a otros Consultores.
- Durante la vigencia de su Contrato de Consultor, el(la) Consultor(a) no utilizará la Información Confidencial para oferta masiva de aportaciones altruistas que no sean las relacionadas con la comunicación de los programas patrocinados por la empresa para la fundación del Prescription for Change Program de Rodan & Fields. Al asociarse con una organización altruista en relación con una rifa, donación, venta o ganancias de la venta Productos de R+F, el(la) Consultor(a) debe indicar en la comunicación que Rodan+Fields no promueve ni patrocina la solicitud de aportaciones altruistas. Los Consultores que patrocinen o promuevan tales actividades altruistas deben dejar en claro que la participación es voluntaria y no podrán ejercer influencia ni presión indebidas para que otros participen.

El(La) Consultor(a) garantiza que, a su leal saber y entender, no existe otro contrato u obligación por parte del(de la) Consultor(a) que esté en conflicto o no sea congruente con el presente Contrato. El(La) Consultor(a) acuerda indemnizar y proteger a la Empresa por todas las pérdidas y responsabilidades incurridas o sufridas por la Empresa con motivo de un supuesto incumplimiento del(de la) Consultor(a) con algún contrato de servicios que haya firmado el(la) Consultor(a) con algún tercero. Rodan + Fields determinará, a su criterio razonable, si una obligación es incoherente o incompatible con las obligaciones del(de la) Consultor(a) conforme al Contrato de Consultor.

Los Consultores y la Empresa reconocen que, debido a que el mercadeo en red se lleva a cabo a través de redes de contratistas independientes y el negocio, en general, se lleva a cabo a través de

Internet o vía telefónica, un esfuerzo por limitar el alcance geográfico de las disposiciones anteriores las dejarían completamente sin efectos. Por lo tanto, los Consultores y Rodan+Fields acuerdan que las disposiciones de la presente Sección se aplicarán a los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Guam y todos los Países Autorizados.

Los Consultores acuerdan además que las disposiciones contenidas en esta Sección son razonables y necesarias para proteger los intereses legítimos de Rodan + Fields y que Rodan + Fields no habría aceptado la Solicitud de Consultor de los Consultores en ausencia de la aceptación de los Consultores con respecto a estas disposiciones. Los Consultores aceptan que el incumplimiento o posible incumplimiento por parte de los Consultores con dichas disposiciones causaría daños irreparables y perjuicios significativos a Rodan + Fields, cuyo monto sería extremadamente difícil de estimar y determinar y, por lo tanto, todo recurso legal o de compensación sería inadecuado. Por lo tanto, cada Consultor(a) acepta que Rodan + Fields tendrá derecho, sin necesidad de pagar una fianza o garantía, a que cualquier tribunal o árbitro de jurisdicción competente, conforme a lo previsto en la Sección 18i, dicte medidas cautelares que prohíban cualquier incumplimiento o posible incumplimiento con las disposiciones anteriores, así como cualquier otro recurso legal de reparación que el tribunal considere adecuado. Los derechos que se otorgan a Rodan + Fields en esta Sección son adicionales a cualquier otro recurso disponible para Rodan + Fields al amparo de los sistemas de equidad o de common law.

6s. Ley de Defensa de los Secretos Comerciales:

Sin perjuicio de lo dispuesto en estas Políticas y Procedimientos o en el Contrato de Consultor, de conformidad con la Ley de Defensa de los Secretos Comerciales de 2016, 18 U.S.C. § 1833 (b), un(a) Consultor(a) no será considerado(a) responsable penal o civilmente bajo ninguna ley de secreto comercial federal o estatal por la divulgación de un secreto comercial de Rodan+Fields que (a) se haga i) en confidencia a un(a) funcionario(a) gubernamental Federal, Estatal o local, directa o indirectamente, o al(a) abogado(a) del(de la) Consultor(a) y ii) únicamente con el propósito de informar o investigar una presunta infracción a la ley; o (b) se presente en una queja o en otro documento que se presente bajo sello en una demanda u otro procedimiento. Si un(a) Consultor(a) presenta una demanda por represalia por denunciar una presunta infracción a la ley, puede divulgar el secreto comercial a su abogado(a) y usar la información del secreto comercial en el procedimiento judicial, pero solo si el(la) Consultor(a) i) presenta algún documento que contenga el secreto comercial bajo sello y ii) no revele el secreto comercial, excepto en virtud de una orden judicial. Nada en este documento ni en el Contrato de Consultor pretende entrar en conflicto con 18 U.S.C. § 1833 (b), ni crear ninguna responsabilidad por la divulgación de secretos comerciales que permita expresamente dicha sección. Además, sujeto a lo que antecede, ningún acuerdo que un(a) Consultor(a) tenga con Rodan+Fields prohibirá ni impedirá que el(la) Consultor(a) realice alguna divulgación voluntaria de información o documentos relacionados con posibles violaciones a la ley a cualquier agencia gubernamental o cuerpo legislativo, o a cualquier organización autorreguladora sin previo aviso a Rodan+Fields.

SECCIÓN 7: PATROCINIO Y CAPACITACIÓN

7a. Patrocinio a otros Consultores:

Los Consultores podrán patrocinar a otras personas para que se conviertan en Consultores en cualquier jurisdicción donde Rodan+Fields esté autorizado para hacer negocios. Sin embargo, los Consultores obtienen Comisiones y Recompensas de Rendimiento en el Programa solo con base en la venta de los Productos R+F, no por patrocinar a otros Consultores. La versión más actualizada del Contrato de Consultor siempre está disponible en www.rodanandfields.com y en la Biblioteca. Una vez que los posibles Consultores hayan leído y entendido el Contrato de Consultor, podrán completar la Solicitud de Consultor con el nombre completo y el Número de Identificación de los Patrocinadores.

7b. Responsabilidades de los Patrocinadores:

Los Patrocinadores siempre deben presentar los Productos de R+F y el Programa a otros de una manera que cumpla con el Contrato de Consultor, incluidos los requisitos de la Sección 6 de estas Políticas y Procedimientos en relación con la ética y las prácticas de negocios. Para cumplir con varios requisitos legales, los Patrocinadores deben:

- proporcionar a los posibles Consultores una copia o facilitar el acceso a las Políticas y Procedimientos actuales (que se encuentran en rodanandfields.com) antes de presentar una nueva Solicitud de Consultor;
- asegurarse de que los posibles Consultores llenen y envíen la Solicitud de Consultor. Si hay circunstancias extraordinarias que impidan que un(a) posible Consultor(a) presente la Solicitud de Consultor en línea, el(la) Consultor(a) Patrocinador(a) puede hacerlo por el(la) posible Consultor(a), siempre y cuando el(la) posible Consultor(a) llene y firme una copia impresa de la Solicitud de Consultor por adelantado, se le facilite el acceso a las Políticas y Procedimientos, y tenga la oportunidad de revisar los Términos y Condiciones de la Solicitud de Consultor antes de inscribirse; en dicho caso, la Solicitud de Consultor firmada debe enviarse al Departamento de Asistencia de Ventas, Rodan+Fields, 3001 Bishop Drive, Suite 450, San Ramon, CA, 94583. Además, el(la) Patrocinador(a) debe recomendarle al(la) nuevo(a) Consultor(a) que cambie su contraseña lo antes posible y:
- explicar a los posibles Consultores que la única compra requerida para convertirse en Consultores es un Paquete de Inicio de Negocios;
- explicar a los posibles Consultores que el Programa de Reabastecimiento para Consultores (CRP) y PULSE Pro son programas de suscripción opcionales; y
- educar a los Consultores de la Línea Descendente acerca de las Políticas y Procedimientos, y responder sus preguntas relacionadas con ello, y recomendarles que acudan al Departamento de Cumplimiento para obtener ayuda adicional.

Asegúrese de que los Clientes Preferentes realicen el proceso de suscripción para que los posibles clientes revisen y acepten los Términos y Condiciones de Beneficios PC. Si existen circunstancias extraordinarias que impidan que un(a) posible Cliente Preferente se inscriba en línea, el(la) Consultor(a) Patrocinador(a) puede hacerlo para el(la) posible Cliente Preferente siempre que el(la) Consultor(a) revise los Términos y Condiciones de Beneficios PC con el(la) cliente, incluido el hecho de que el(la) cliente está inscribiéndose en un programa flexible de envío automático; además, el(la) Consultor(a) Patrocinador(a) debe proporcionar al(la) nuevo(a) Cliente Preferente una copia de los Términos y Condiciones de Beneficios PC. Puede encontrar las copias de los Términos y Condiciones de los Beneficios PC en www.rodanandfields.com y en la Biblioteca.

Los patrocinadores no están obligados a mantener ningún inventario de Productos o suministros de negocios para los nuevos Consultores. Consulte la Sección 5b.

7c. Derechos y responsabilidades del Solicitante:

Es responsabilidad de un(a) Consultor(a) nuevo(a) comprender sus derechos y obligaciones tal como se incorporan en el Contrato de Consultor. Parte de esta responsabilidad incluye realizar la debida diligencia para comprender el Programa y elegir a un(a) Patrocinador(a). Por razones de ética de patrocinio, Rodan+Fields recomienda enfáticamente a todo(a) Consultor(a) nuevo(a) que se inscriba en el Programa con el(la) Patrocinador(a) que le presentó el Programa a dicho(a) Solicitante. Sin embargo, todo(a) Consultor(a), en última instancia, tiene el derecho de elegir quién será su Patrocinador(a). De esta forma, si una persona solicita registrarse con otro(a) Patrocinador(a) antes de enviar la Solicitud de Consultor, Rodan+Fields se reserva el derecho de cumplir con dicha solicitud. Sin perjuicio de lo que antecede, si un(a) Cliente Preferente desea convertirse en Consultor(a), debe: i) postularse para ser Consultor(a) con el(la) Consultor(a) con quien se inscribió originalmente como Cliente Preferente; o ii) cerrar su cuenta y esperar un total de noventa (90) días antes de inscribirse como Consultor(a) con un(a) Patrocinador(a) diferente. Para obtener información adicional sobre los Clientes Preferentes, consulte los Términos y Condiciones de Beneficios PC que se encuentran en la Biblioteca.

Si dos Consultores dicen ser el(la) Patrocinador(a) de un(a) Solicitante, Rodan + Fields considerará la primera Solicitud de Consultor recibida por Rodan + Fields como la Solicitud de Consultor dominante y designará al(a) Consultor(a) indicado(a) como Patrocinador(a) en dicha Solicitud de Consultor como el(la) Patrocinador(a) del(de la) Solicitante.

Resolver disputas entre Consultores con respecto a las afirmaciones de Patrocinio de otro(a) Consultor(a) es extremadamente difícil, particularmente cuando está implicada una organización de Línea Descendente. Rodan + Fields se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la resolución definitiva de tales disputas. Por lo tanto, EL(LA) CONSULTOR(A) ASUME EL RIESGO DE QUE MÚLTIPLES CONSULTORES PUDIESEN RECLAMAR EL PATROCINIO DE UNA ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE Y QUE RODAN + FIELDS PUDIESE RESOLVER DICHA DISPUTA A SU EXCLUSIVO CRITERIO A FAVOR DE OTRO(A) CONSULTOR(A). EL(LA) CONSULTOR(A) ENTIENDE Y ACEPTA QUE, EN LA MEDIDA QUE LO PERMITA LA LEY, NI RODAN + FIELDS NI SUS EJECUTIVOS, MIEMBROS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS O AGENTES SERÁN RESPONSABLES POR DAÑOS Y PERJUICIOS RELACIONADOS CON LA DECISIÓN DE LA EMPRESA CON RESPECTO A UNA RESOLUCIÓN DE UNA ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE ESTÁ IMPLICADA EN UNA DISPUTA ENTRE CONSULTORES EN RELACIÓN CON LA AFIRMACIÓN DE PATROCINIO Y EL(LA) CONSULTOR(A) RENUNCIA A TODOS LOS RECLAMOS CON RESPECTO A ELLO.

7d. Cambio de Línea de Ascenso:

Cada Consultor(a) puede tener solo un(a) Patrocinador(a) y ningún(a) Consultor(a) deberá patrocinar o intentar patrocinar a alguna persona o Entidad de Negocios que ya haya presentado una Solicitud de Consultor o un Formulario de Registro de Entidad de Negocios, según corresponda, a Rodan+Fields o que haya finalizado un Contrato de Consultor dentro de los seis (6) meses anteriores (o cualquier Entidad de Negocios que esté controlada por dicha persona o Entidad de Negocios). Queda estrictamente prohibida esta práctica, conocida como "Cambio de Línea de Ascenso", y cualquier intento de eludir la prohibición del Cambio de Línea de Ascenso mediante el uso de seudónimos o nombres inventados, el nombre de un cónyuge o pariente, denominaciones sociales, nombres comerciales o Entidades de Negocios. Los Consultores no pueden alentar, ofrecer o ayudar a cualquier

otro(a) Consultor(a) para cambiar de Patrocinadores o de Líneas Ascendentes. Bajo ninguna circunstancia, ningún(a) Consultor(a) ofrecerá ni proporcionará ninguna contraprestación o incentivo financiero o de otro tipo a otro(a) Consultor(a) a cambio de que dicho(a) Consultor(a) rescinda su Contrato de Consultor actual y vuelva a postularse con otro(a) Patrocinador(a). Una vez que se patrocina a un(a) Consultor(a), Rodan+Fields requiere que se mantenga y proteja la relación entre el(la) Consultor(a) y su Patrocinador(a).

7d (i): De Consultor(a) a Consultor(a) con un(a) Patrocinador(a) diferente

Un(a) Consultor(a) que desee cambiar de Patrocinadores puede hacerlo solo si i) termina su Contrato de Consultor vigente mediante una notificación por escrito a Rodan+Fields como se establece en el presente documento; ii) no participa en el Programa de ninguna manera durante seis (6) meses consecutivos después de la fecha efectiva de dicha terminación de contrato; y iii) vuelve a solicitar convertirse en un(a) Consultor(a) nuevo(a) después de dicho periodo de seis (6) meses y Rodan+Fields lo acepta de conformidad con la Sección 3a.

7d (ii): Reinscripción del(de la) Consultor(a) en un lapso de 180 días con el(la) mismo(a) Patrocinador(a)

En el caso de que un(a) Consultor(a) haya terminado voluntariamente su Contrato de Consultor y opte por volver a inscribirse como Consultor(a) de Rodan+Fields dentro de los 180 días siguientes a dicha terminación voluntaria, el(la) Patrocinador(a) de dicho(a) Consultor(a), al momento de la reinscripción, será su Patrocinador(a) de Inscripción si dicha persona sigue siendo un(a) Consultor(a) de Rodan+Fields. En el caso de que el(la) Patrocinador(a) de Inscripción del(de la) Consultor(a) que vuelve a inscribirse ya no sea un(a) Consultor(a) de Rodan+Fields en el momento de la nueva inscripción, entonces el(la) Patrocinador(a) de Rendimiento del(de la) Consultor(a) que está volviendo a inscribirse será el(la) nuevo(a) Patrocinador(a) al momento de la reinscripción. Las mismas reglas se aplican a un(a) Consultor(a) a quien se le rescinde el contrato involuntariamente y luego Rodan+Fields aprueba su reinscripción. Consulte el Apéndice A, Plan de Compensación, para obtener una explicación del(de la) Patrocinador(a) de Inscripción y Patrocinador(a) de Rendimiento.

En los casos en que se haya producido la inscripción de un(a) Consultor(a) debido a una equivocación, descuido o error, el(la) nuevo(a) Consultor(a) debe notificar al Departamento de Asistencia de Ventas en SalesSupport@rodanandfields.com dentro de los tres (3) Días Laborables siguientes a la inscripción para solicitar una corrección del(de la) Patrocinador(a) de inscripción original.

7d (iii): De PC a PC con un(a) Patrocinador(a) diferente

Si un(a) Consultor(a) inscribe a un(a) Cliente Preferente a través de Beneficios PC, ese(a) Consultor(a) se considerará el(la) Patrocinador(a) del(de la) Cliente Preferente. Si el(la) Cliente Preferente desea cambiar de Patrocinador(a), debe cancelar su cuenta de Beneficios PC y esperar al menos treinta (30) días a partir de la fecha de terminación antes de volver a inscribirse como Cliente Preferente con un(a) Patrocinador(a) diferente.

7d (i): De PC a Consultor(a) con un(a) Patrocinador(a) diferente

Si un(a) Cliente Preferente desea convertirse en Consultor(a) con un(a) Patrocinador(a) nuevo(a), debe cancelar la cuenta de PC y esperar noventa (90) días para inscribirse como Consultor(a) con el(la) Patrocinador(a) nuevo(a). Sin embargo, si el(la) Patrocinador(a) actual y el(la) nuevo(a) Patrocinador(a) sugerido(a), así como el(la) PC, firman un acuerdo (que puede obtenerse enviando un correo electrónico a Compliance@rodanandfields.com), puede evitarse el periodo de espera.

7d (v): De Consultor(a) a PC con un(a) Patrocinador(a) diferente

Si un(a) Consultor(a) desea terminar su Contrato de Consultor e inscribirse como Cliente Preferente con otro(a) Patrocinador(a), debe cancelar la cuenta de Consultor(a) y esperar noventa (90) días, salvo que exista un acuerdo por escrito (que puede obtenerse enviando un correo electrónico a Compliance@rodanandfields.com) entre el(la) Patrocinador(a) actual y el(la) nuevo(a) Patrocinador(a) propuesto(a), así como el(la) Consultor(a); en ese caso, puede evitarse el periodo de espera para inscribirse como Cliente Preferente. El Contrato de Consultor se rescindirá y la cuenta se cerrará. El(la) Cliente Preferente que anteriormente era un(a) Consultor(a) con un(a) Patrocinador(a) diferente debe esperar noventa (90) días adicionales a partir de la fecha de inscripción como PC para volver a inscribirse como Consultor(a) con el(la) Patrocinador(a) nuevo(a) a menos que hayan transcurrido seis (6) meses desde la fecha de terminación del Contrato de Consultor.

7d (vi): De PC a PC con un(a) Patrocinador(a) diferente con un ascenso de categoría subsiguiente a Consultor(a)

Si un(a) PC ha cancelado su cuenta y ha esperado los treinta (30) días apropiados para cambiar a PC con un(a) Patrocinador(a) nuevo(a) y ahora desea convertirse en Consultor(a) con ese(a) Patrocinador(a) nuevo(a), el(a) PC debe esperar sesenta (60) días adicionales para igualar el periodo de espera completo de noventa (90) días que se requiere para que los PC se conviertan en Consultores con un(a) Patrocinador(a) nuevo(a).

SECCIÓN 8: PROCEDIMIENTOS DE PEDIDOS

8a. General:

Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de la Empresa, así como para ayudar a garantizar el cumplimiento con los requisitos legales relacionados con la divulgación y las declaraciones, salvo por lo dispuesto en la Sección 11e, los Consultores deben comprar todos los Productos de R+F, Materiales de Marketing de R+F (incluidas las tarjetas de presentación) y los Suministros de Negocios de R+F a Rodan+Fields o a sus proveedores externos aprobados. Todos los pedidos están sujetos a la aceptación de Rodan+Fields o de los proveedores externos aplicables de Rodan+Fields. Los pedidos de Productos de R+F pueden hacerse a través del Sitio Web de R+F, el Sitio Web Personal o por teléfono.

8b. Término del Periodo de Comisión:

Todos los pedidos se atribuirán a la cuenta de un(a) Consultor(a) durante el Periodo de Comisión en el que se colocó el pedido. Para que se le atribuya un pedido a un(a) Consultor(a) en un mes en particular, el pago debe procesarse a las 11:59 p. m. Hora del Pacífico en el último día del mes. Para todos los pedidos procesados a través del Sitio Web de R+F, el Sitio Web Personal o por teléfono, el límite para recibir pedidos que se incluirán en los cálculos de Comisiones y Bonificaciones por Rendimiento para cualquier mes dado es a las 11:59 p. m. Hora del Pacífico en el último día de ese mes. Los Consultores pueden vigilar su Volumen de Ventas a través de PULSE by Penny y son responsables de informar cualquier problema o inexactitud dentro de las veinticuatro (24) horas posteriores al último día del mes. Rodan+Fields no será responsable por pedidos incorrectos, incompletos, extraviados o enviados por correo.

8c. Realizar pedidos con otro Número de Identificación:

Los Consultores deben colocar todos los pedidos utilizando sus propios Números de Identificación y tarjetas de crédito. Queda estrictamente prohibido que un(a) Consultor(a) coloque un pedido utilizando el Número de Identificación de otro(a) Consultor(a) o utilizando la tarjeta de crédito de otra

persona, otro(a) Cliente u otro(a) Consultor(a).

8d. Formas de pago:

Para simplificar el proceso de pago, facilitar el envío de pedidos y mantener registros precisos de la cuenta del(de la) Consultor(a), Rodan + Fields solicita el pago mediante una tarjeta de crédito principal y por medio de otras formas de pago aceptadas. Consulte el sitio web del País Autorizado para obtener más información sobre los métodos de pago aceptados en ese país. Rodan + Fields no aceptará cheques personales, giros de dinero ni dinero en efectivo.

8e. Costos de envío:

Los costos de envío se aplicarán a los pedidos pertinentes y se incluirán automáticamente como parte del proceso de ingreso de pedidos en el "Carrito de Compras". Puede encontrar los costos de envío para pedidos con envío automático ingresando a su cuenta en rodanandfields.com. Consulte la página de Garantía de Satisfacción en rodanandfields.com para obtener más información sobre los envíos en rodanandfields.com.

SECCIÓN 9: ENVÍOS

9a. General:

Después de que Rodan + Fields acepte y procese un pedido, hará lo posible por enviar el pedido a la dirección especificada en dicho pedido utilizando la compañía transportista de elección de Rodan + Fields. El riesgo de pérdida o daño pasará al(a) Consultor(a) que realiza el pedido una vez que la compañía transportista confirme la entrega en la dirección especificada. Los pedidos se envían solo en días laborables. Los Consultores y sus Clientes deben permitir hasta dos (2) días laborables para el procesamiento de pedidos y de cinco a siete (5-7) días laborables adicionales para la entrega dentro de Estados Unidos continental. Para obtener información sobre el envío a Alaska, Hawái, Puerto Rico o Guam, consulte la Sección 9d. Consulte el Sitio Web del País Autorizado para obtener información sobre envíos, tiempos de procesamiento y entrega en dicho país. Los pedidos por tierra solo pueden enviarse a una dirección postal dentro de los 50 estados de Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Guam y, en la mayoría de los casos, a direcciones postales militares APO/FPO/DPO o casillas postales militares. Tenga en cuenta que la entrega a direcciones postales militares APO/FPO/DPO y casillas postales militares puede, en algunos casos, incluir días laborables adicionales para completar la entrega debido al manejo y enrutamiento del USPS, lo cual está fuera del control de Rodan + Fields. Rodan + Fields hará todo lo razonablemente posible por surtir los pedidos de los Consultores y Clientes, pero no será responsable de los daños que surjan de la incapacidad de surtir los pedidos o de la demora en la entrega. Rodan + Fields se reserva el derecho de cancelar cualquier pedido cuyo domicilio haya cambiado después de haber colocado el pedido.

Tenga en cuenta que quedan estrictamente prohibidos los envíos a agentes de carga. Si recibimos una solicitud de envío a un agente de carga, se cancelará el pedido. En el caso de que un pedido se complete y luego nos enteremos que existió un intento de enviar el producto a un agente de carga, el Contrato de Consultor podría estar sujeto a terminación.

9b. Manejo especial:

Algunos de los Productos de R+F requieren un manejo especial según lo especifican las regulaciones federales, estatales y locales que rigen el envío de estos artículos. El método de envío de estos

artículos está determinado por dichas regulaciones. Rodan+Fields cumple con estas regulaciones y, por lo tanto, puede que no sea posible enviar algunos Productos a ciertos lugares. Póngase en contacto con el Departamento de Apoyo al Cliente en SalesSupport@rodanandfields.com para obtener información adicional sobre envíos.

9c. Envío a direcciones APO/FPO/DPO y casillas postales:

La mayoría de los Productos de R+F pueden enviarse a direcciones postales militares APO/FPO/DPO y a casillas postales militares, pero pueden aplicarse algunas restricciones. Los pedidos que se envían a casillas postales militares o direcciones postales militares APO/FPO/DPO deben enviarse a través del Servicio Postal de Estados Unidos y no pueden enviarse por medio del servicio de entrega al día siguiente o el servicio de entrega al segundo día. Se recomienda que los Consultores pregunten si deben notificar y obtener algún permiso del comandante a cargo de la base y, de ser así, deberá hacerlo antes de enviar y/o aceptar el envío a una base militar.

9d. Envíos a Alaska, Hawái, Puerto Rico o Guam

La mayoría de los Productos de R+F pueden enviarse a Alaska, Hawái, Puerto Rico y Guam, pero podrían aplicarse algunas restricciones y cargos de envío adicionales. Los métodos de envío prioritario (servicio de entrega al día siguiente o al segundo día) no están disponibles para ciertas ubicaciones en Alaska o Hawái.

9e. Rastreo de pedidos:

Luego de colocar un pedido con Rodan+Fields, generalmente se proporcionará un número de rastreo a través de un correo electrónico de confirmación de envío dentro de los próximos cinco (5) días laborables. Un(a) Consultor(a), o el(la) Cliente para quien se realizó el pedido, puede comunicarse con el Departamento de Asistencia de Ventas a SalesSupport@rodanandfields.com para obtener información sobre el rastreo del pedido en caso de que no reciban dicho correo electrónico. Una vez que se haya enviado un pedido, la información de rastreo estará disponible a través de PULSE by Penny y de la página Historial de Pedidos en el Sitio Web de R+F.

9f. Pedidos no entregables:

En algunos casos, un pedido puede devolverse a Rodan + Fields si la compañía transportista no puede entregarlo en la dirección de envío especificada.

Esto puede pasar debido a que:

- el(la) Consultor(a) o el(la) Cliente no aceptó el pedido cuando lo entregó la compañía transportista;
- el(la) Consultor(a) o el(la) Cliente no estaba disponible para aceptar la entrega en una dirección o en un área en la cual se exige una firma para realizar la entrega, o;
- el(la) Consultor(a) o el(la) Cliente proporcionaron una información de envío no válida o incorrecta.

Cuando esto ocurra, Rodan + Fields reembolsará el pedido menos el costo de envío y ni el(la) Consultor(a) ni la Línea Ascendente del(de la) Consultor(A) recibirán ningún crédito por el pedido. Si el pedido ya se ha acreditado al Volumen de Ventas del(de la) Consultor(a), el crédito (y cualesquier premios, Comisiones o Recompensas de Rendimiento asociados) se cancelará. En los casos en que el

artículo ordenado incluyera un Paquete de Inicio de Negocios, la cancelación del pedido ocasionará la anulación de la cuenta del(de la) Consultor(a) nuevo(a).

9g. Pedidos cancelados:

Los Consultores entienden que no pueden cancelarse los pedidos una vez que ya se colocaron. Rodan + Fields hará lo posible por reembolsar un pedido colocado por error. Dado que no pueden cancelarse los pedidos, los Consultores deben seguir el procedimiento aplicable a las Devoluciones de conformidad con la Garantía de Satisfacción del Cliente como se describe en la Sección 10c.

Los reemplazos o reembolsos de dichos pedidos también se manejan de la misma manera que se describe en la Sección 10c.

9h. Artículos faltantes:

Cuando falte un artículo en un pedido, se solicitará que el(la) Consultor(a) o el(la) Cliente revise la información de su pedido en línea y que se comunique con el Departamento de Asistencia de Ventas en SalesSupport@rodanandfields.com. Si Rodan+Fields determina que el artículo no se envió con el pedido original, hará todo lo posible por enviar el artículo faltante a la dirección especificada por el(la) Consultor(a) o el(la) Cliente sin cargo alguno dentro de tres a cinco (3-5) Días Laborables. Es posible que se requiera un periodo más largo en caso de artículos agotados. Para obtener información adicional sobre los artículos agotados, consulte la Sección 9i.

9i. Artículos agotados:

Los procedimientos de control de inventario de Rodan + Fields están destinados a garantizar que rara vez ocurra la escasez de Productos de R+F. Sin embargo, en caso de que un artículo no esté disponible, los Consultores tendrán la opción de esperar a que se reponga el inventario o cancelar el pedido. Rodan + Fields hace todo lo posible para garantizar que los Consultores reciban el volumen asociado para un artículo agotado cuando se procesan pedidos pendientes. Los Consultores que opten por cancelar un pedido obtendrán un reembolso inmediato y no recibirán el Volumen de Ventas asociado con el pedido.

9j. Artículos descontinuados:

En cualquier momento, Rodan + Fields puede descontinuar la fabricación y/o venta de cualquier Producto de R+F, o realizar cambios en sus respectivos precios, calidad, rendimiento, estándares, grados, contenido, lugar de origen u otros a su exclusivo criterio. Rodan + Fields no tendrá ninguna responsabilidad ante ningún(a) Consultor(a) con respecto a dicha discontinuación o cambio. Cuando se descontinúe un artículo, no se aceptarán pedidos para dichos artículos. Rodan + Fields hará todo lo posible para notificar a los Consultores la fecha de la discontinuación.

SECCIÓN 10: PROCEDIMIENTOS DE DEVOLUCIONES

10a. General:

Todos los Clientes y Consultores que deseen devolver Productos de R+F a Rodan + Fields por cualquier motivo deben iniciar sesión en su cuenta de Rodan + Fields y llenar un Formulario de Autorización de Devolución (RA) para aquellos artículos que deseen devolver. Solo deben devolverse a Rodan + Fields los artículos para los cuales esté disponible un reembolso conforme a la Sección 10. Los artículos devueltos para los cuales no hay un reembolso disponible se descartarán. Para obtener

información sobre cómo los ajustes de devolución pueden afectar las Calificaciones, Comisiones y Recompensas de Rendimiento, consulte la Sección 12c.

Rodan + Fields audita con frecuencia los comportamientos de devolución, y se reserva el derecho de revisar y terminar cualquier Contrato de Consultor por actividades de devolución excesivas o inapropiadas.

10b. Devoluciones de productos defectuosos o dañados:

En caso de artículos defectuosos en el momento en que Rodan + Fields los entregue a la compañía transportista, Rodan + Fields, a opción del(de la) Consultor(a) o Cliente, i) reemplazará y enviará los reemplazos de los artículos defectuosos al(a la) Consultor(a) o Cliente correspondiente sin cargo adicional si hay reemplazos disponibles; o ii) reembolsará los montos pagados por los artículos acreditando 100% del precio de compra, el impuesto sobre las ventas y los cargos de envío a la tarjeta de crédito utilizada para hacer la compra. Rodan + Fields se reserva el derecho de organizar, a su criterio, la recolección de productos defectuosos o de aquellos que Rodan + Fields desee examinar, sin cargo alguno para el(la) comprador(a). Rodan + Fields determinará a su exclusivo criterio si el Producto estaba defectuoso en el momento del envío.

10c. Devoluciones según la Garantía de Satisfacción del Cliente:

10c (i): Compras realizadas a través del Sitio Web de R+F o PWS

Si por alguna razón, un(a) Cliente o Consultor(a) no está completamente conforme con algún Producto de R+F, puede devolver la parte no utilizada del Producto dentro de los sesenta (60) días posteriores a la fecha del pedido para obtener un reembolso de 100% del monto que pagó por el producto (incluidos los impuestos sobre las ventas, pero sin incluir los gastos de envío) en la tarjeta de crédito utilizada para realizar la compra.

10c (ii): Reventa entre un(a) Consultor(a) y un(a) Cliente

En el caso de una reventa del producto realizada directamente entre un(a) Consultor(a) y un(a) Cliente, el(la) Consultor(a) tiene la responsabilidad de cumplir con el periodo de sesenta (60) días de la Garantía de Satisfacción del Cliente. Deben proporcionarse al(a la) Cliente dos copias del recibo de ventas minoristas para que la Garantía de Satisfacción del Cliente cubra la reventa. (Para obtener información adicional sobre los recibos de ventas minoristas, consulte la Sección 6i.) El costo para devolver el envío de los Productos de R+F correrá a cargo del(de la) Cliente o Consultor(a). El(la) Cliente o el(la) Consultor(a) podrá colocar un pedido por separado de Productos de reemplazo si así lo desea.

10c (iii): Devoluciones de los Paquetes de Inicio de Negocios

Los Paquetes de Inicio de Negocios devueltos dentro de los sesenta (60) días posteriores a la compra son reembolsables según la Garantía de Satisfacción del Cliente solo si se devuelven con todos los componentes incluidos en el Paquete de Inicio de Negocios. No se emitirán reembolsos por una devolución parcial de un Paquete de Inicio de Negocios. Además, la devolución de un Paquete de Inicio de Negocios se considerará como la terminación del Contrato de Consultor. Consulte la Sección 5a para obtener información adicional sobre los Paquetes de Inicio de Negocios.

10d. Devolución del inventario no vendido por parte de un(a) Consultor(a) que rescinde el Contrato:

Además de una devolución potencial de conformidad con la Garantía de Satisfacción del Cliente de

sesenta (60) días, un(a) Consultor(a) que rescinde el Contrato puede devolver los Productos de R+F y/o los Paquetes de Inicio de Negocios no vendidos que compró personalmente a Rodan+Fields después de sesenta (60) días y hasta un año* a partir de la fecha de compra para obtener un reembolso si no desea vender o usar los artículos y si los artículos pueden revenderse (consulte la Sección 10e a continuación). Cuando Rodan+Fields reciba los Productos devueltos, la Empresa reembolsará 100% del precio de compra original de los artículos que puedan revenderse. El reembolso se abonará a la misma tarjeta de crédito utilizada para realizar el pedido original o por cualquier otro método que determine Rodan+Fields.

Los Consultores que terminen voluntariamente su Contrato deben presentar un Formulario de Notificación de Terminación debidamente lleno y firmado al Departamento de Asistencia de Ventas en SalesSupport@rodanandfields.com que entrará en vigor cuando lo reciba y procese Rodan+Fields. (Permita que transcurran de siete a diez (7-10) días laborables para el procesamiento una vez que se haya recibido la solicitud de terminación.) La devolución de un Paquete de Inicio de Negocios se considerará como la terminación del Contrato de Consultor. Si un(a) Consultor(a) ha recibido un reembolso de Rodan+Fields Corporate por un Paquete de Inicio de Negocios a través de cualquier tipo de programa de incentivos, no califica para un reembolso al momento de la terminación.

*Los Consultores que residen en Maryland, Wyoming, Massachusetts y Puerto Rico pueden exceder el periodo de recompra de un (1) año, siempre que cumplan con los criterios mencionados anteriormente.

10e. Artículos que pueden revenderse:

Los productos R+F pueden revenderse solo si cumplen con todos los requisitos siguientes:

- los artículos no están abiertos y no se han usado;
- el acondicionamiento y la etiqueta son actuales y no se han alterado ni dañado;
- los artículos tienen una vida útil vigente;
- los artículos y su acondicionamiento están en tales condiciones que es comercialmente razonable dentro del comercio vender los artículos a su precio sin descuento; en el momento de la compra, los artículos no se identifican como artículos que no pueden devolverse, que están discontinuados o vencidos o son de temporada; y
- el Paquete de Inicio de Negocios tiene que cumplir con todos los requisitos mencionados anteriormente y debe tener, en la devolución, todos los componentes que incluye el Paquete.

10f. Artículos comprados a proveedores externos aprobados:

Rodan + Fields no suministra Materiales de Marketing de R+F, Suministros de Negocios de R+F y otros artículos comprados a proveedores externos aprobados, y Rodan + Fields no puede aceptar devoluciones de ninguno de dichos artículos.

SECCIÓN 11: PUBLICIDAD Y USO DE LAS MARCAS DE R+F Y OTRO CONTENIDO DE R+F

11a. General:

Las marcas de R+F y el Contenido de R+F representan la calidad, la integridad y el servicio de Rodan + Fields, y son activos de negocios valiosos que respaldan el éxito del negocio de los Consultores Independientes de Rodan + Fields. Las Marcas de R+F, cuando se usan correctamente, proporcionan

solidez, profesionalismo y credibilidad a las Consultorías. En consecuencia, Rodan + Fields y los Consultores tienen un interés mutuo en proteger la integridad de las marcas de R+F. Por esta razón, los Consultores deben usar las marcas y el Contenido de R+F solo como lo permite la Sección 11. Cualquier contenido o marca visible para el público deben ser las Marcas de R+F y el Contenido de R+F aprobados que la Empresa pone a disposición. Las Marcas de R+F y el Contenido de R+F se definen en el Apéndice B.

11b. Titularidad de las marcas:

Rodan + Fields es el propietario único y exclusivo de todos los derechos, títulos e intereses de las marcas de R+F y el Contenido de R+F, incluidos todos los derechos de propiedad intelectual y patrimoniales, sujetos únicamente a las licencias específicas otorgadas a los Consultores en la Sección 11. Con la excepción de lo expresamente establecido en esta Sección, los Consultores no adquirirán ni reclamarán ningún derecho sobre ninguna Marca o Contenido de R+F. El uso de cualquier Marca o Contenido de R+F por parte de un(a) Consultor(a) no otorgará ningún derecho, título o interés al(a) Consultor(a) en relación con la Marca o el Contenido de R+F, y todo el uso y plusvalía relacionados redundarán exclusivamente en beneficio de Rodan + Fields.

11c. Licencia:

Sujeto al cumplimiento cabal con los términos y condiciones del Contrato de Consultor y con esta Sección 11, Rodan + Fields otorga a cada Consultor(a) un derecho intransferible y no exclusivo durante la vigencia del Contrato de Consultor para que utilice las Marcas de R+F únicamente para promover los Productos de R+F (como se describe en la Sección 11d) y que indique que el(la) Consultor(a) es un(a) Consultor(a) Independiente autorizado(a) de Rodan + Fields.

Los Consultores que deseen utilizar el Logotipo de Rodan+Fields deben utilizar el Logotipo de Consultores Independientes, que está disponible en la Biblioteca. Los Consultores no tienen permitido ni cambiar ni modificar el Logotipo de Consultores Independientes de ninguna manera.

11d. Restricciones:

Para garantizar que la propiedad intelectual de Rodan+Fields esté legalmente protegida, los Consultores no están autorizados para i) utilizar ninguna marca ni marca de servicio que sea similar al grado de confusión con cualquier Marca de R+F o Contenido de R+F; ii) combinar alguna Marca de R+F o Contenido de R+F con algún otro eslogan, marca, imagen, logotipo u otra propiedad intelectual de cualquier otra marca; iii) eliminar cualquier Marca de R+F o Contenido de R+F de los Productos de R+F, Materiales de Marketing de R+F o Suministros de Negocios de R+F; iv) modificar cualquier Marca de R+F o Contenido de R+F; v) utilizar o registrar cualquier nombre de dominio que incluya alguna Marca de R+F, Contenido de R+F o alguna marca que sea similar al grado de confusión con estos; vi) utilizar alguna Marca de R+F o Contenido de R+F en relación con cualquier producto que no sea un Producto original de R+F; vii) utilizar alguna Marca de R+F o Contenido de R+F en relación con cualquier otro servicio, negocio u oportunidad que no sea la Consultoría; viii) registrar o intentar registrar alguna Marca de R+F o marcas similares al grado de confusión en cualquier clase de productos o servicios en cualquier parte del mundo; ix) utilizar algún nombre comercial o de negocios en relación con sus Consultorías que incluya cualquier Marca de R+F o Contenido de R+F; ni x) utilizar la Marca Proactiv® en relación con cualquier Producto de R+F, Materiales de Marketing de R+F o Suministros de Negocios de R+F, o de otra manera en relación con sus Consultorías. Para obtener una lista de las Marcas de R+F, consulte el Glosario en el Apéndice B.

11e. Materiales de Marketing y Suministros de Negocios de R+F:

Los Productos de R+F y el modelo de negocios de la Empresa están sujetos a regulaciones significativas, incluidas la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) y la Comisión Federal de Comercio (FTC). Para ayudar a abordar la índole altamente regulada de los Productos de R+F y el modelo de negocios de la Empresa, Rodan+Fields ha dispuesto que los Materiales de Marketing y los Suministros de Negocios aprobados de R+F estén a disposición de los Consultores para su uso en la promoción del programa y de los Productos de R+F. Las Secciones 6c y 6d explican qué declaraciones pueden hacerse sobre los Productos y el modelo de negocios de Rodan+Fields. No obstante, cada Consultor(a) es responsable del cumplimiento legal de cualquier publicidad y promoción que lleve a cabo para promover Productos de R+F. Estos materiales están disponibles a través de la categoría de Solo Consultores del Sitio Web de R+F y de la Biblioteca en PULSE. Si los Consultores tienen alguna necesidad específica de Materiales de Marketing o Suministros de Negocios de R+F que no estén disponibles a través de la Empresa, los Consultores pueden enviar sugerencias al Departamento de Marketing de Rodan+Fields a Marketing@rodanandfields.com. Rodan + Fields no tiene la obligación de proporcionar Materiales de Marketing ni Suministros de Negocios de R+F que se soliciten de manera especial. Las políticas específicas de Rodan+Fields en relación con los Materiales de Marketing que creen los Consultores son las siguientes:

11e (i): Mercancía de Marca

Los Consultores que deseen utilizar artículos con las Marcas de R+F, incluidos los logotipos de Rodan+Fields, pueden comprar mercancía aprobada por Rodan+Fields a través de la categoría de Solo Consultores del Sitio Web de R+F y un Sitio Web Personal. No se permite que los Consultores agreguen Marcas de R+F a ningún artículo o mercancía. No se permite el uso de logotipos de marca compartida del equipo de Consultores con Marcas de R+F, incluidos los logotipos de Rodan+Fields. Las Marcas de R+F se definen en el Apéndice B.

11e (ii): Activos de marca

Los Consultores pueden usar los Materiales de Marketing, que incluyen activos, imágenes, videos, folletos, volantes e invitaciones compartidos socialmente, que Rodan+Fields pone a su disposición en una variedad de sitios virtuales, que incluyen, entre otros, la Biblioteca, The Insider Scoop y cualquier sitio web de Eventos de Rodan+Fields. Debido a que Rodan+Fields y sus Consultores Independientes deben cumplir con las regulaciones de ventas directas, las regulaciones relacionadas con el producto y las leyes de propiedad intelectual, las cuales también protegen la marca Rodan+Fields y respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros, los Consultores no pueden crear sus propios folletos o invitaciones para anunciar o promover el Programa o los Productos de R+F.

11e (iii): Videos

Los Consultores pueden usar los videos corporativos de Rodan + Fields para anunciar o promover el Programa y los Productos de R+F. Los videos corporativos deben volver a publicarse en su totalidad y no pueden modificarse de ninguna manera. Es responsabilidad de los Consultores asegurarse de que están utilizando la versión más reciente de los videos de Rodan + Fields. **En algunos casos, se permite que los Consultores creen y compartan sus *propios videos* en tanto se sigan las normas descritas a continuación.**

1. Videos personales en foros públicos

En general, los Consultores no pueden publicar videos personales en foros públicos utilizando las Marcas de R+F o el Contenido de R+F (como se define en el Apéndice B); en especial, en relación con la oportunidad de negocio. Sin embargo, los Consultores *pueden* publicar videos en foros públicos en donde se hable de productos aprobados específicos, pero deben seguir las reglas

descritas a continuación:

1. SOLO pueden incluir productos aprobados. Consulte la lista completa de productos aprobados en Marketing@rodanandfields.com.
2. No se permite que los Consultores hablen de oportunidades de negocios y/o programas de R+F.
3. No pueden hacer declaraciones de ingresos.
4. Los Consultores deben identificarse como Consultores Independientes de R+F.
5. Los Consultores no pueden compartir videos de terceros sin antes obtener su consentimiento expreso por escrito.
6. No pueden mostrar videos donde aparezcan menores de dieciocho (18) años sin el consentimiento expreso por escrito de sus padres. Todas las declaraciones deben cumplir con las reglas.
7. Deben incluir el siguiente descargo de responsabilidad en su totalidad: "**Lea siempre a etiqueta. Utilice el producto según lo indicado. Los resultados pueden variar**".
8. Los videos no pueden durar más de 3 minutos.
9. Si se requiere, etiquete siempre los videos con hashtags adecuados.

2. Videos personales en foros privados

Los Consultores pueden crear videos personales que utilicen las Marcas de R+F o el Contenido de R+F con el único fin de capacitar a los Consultores Activos. La audiencia prevista de estos videos deben ser Consultores Activos; no están destinados ni para los clientes ni para el público en general. Solo pueden compartirlos en foros privados, como en cuentas de redes sociales con la configuración de privacidad adecuada. Estos videos deben cumplir con estas Políticas y Procedimientos; además, deben contener el siguiente descargo de responsabilidad:

"Este video no está patrocinado ni respaldado por Rodan + Fields ("R+F"). La información y las opiniones que contiene son de un(a) Consultor(a) Independiente de Rodan + Fields para que lo vean los Consultores Independientes de Rodan + Fields. No puede compartirse con el público".

a. Videos de capacitación de equipos en los cuales se mencionan ingresos y estilos de vida

Cualquier video que mencione o hable del Programa Rodan + Fields y/o explícita, o implícitamente haga una declaración sobre los ingresos o el estilo de vida, debe incluir este descargo de responsabilidad adicional:

"Esta es mi historia única. Las ganancias reales varían de manera significativa; no hay ingresos garantizados. Para obtener información sobre las ganancias típicas, busque Divulgación de Ingresos de Rodan + Fields".

b. Videos de capacitación de equipos de producto

Cualquier video que mencione o hable de Productos de R+F debe incluir el siguiente descargo de responsabilidad adicional:

No utilice la información proporcionada en reemplazo de una recomendación

médica. Los resultados pueden variar en función de diversos factores: edad, sexo, tipo y condición de la piel o el cabello, productos usados conjuntamente, antecedentes de salud, clima, estilo de vida y dieta. Rodan+Fields no garantiza los resultados que pueda experimentar”.

Los descargos de responsabilidad requeridos conforme a esta sección deben incluirse en su totalidad en el video, ya sea verbalmente o por escrito, durante un periodo razonable para que los espectadores puedan revisar la información. Es responsabilidad del Consultor(a) asegurarse de que el material que está grabando cumpla con estas Políticas y Procedimientos, así como las leyes federales, estatales o locales.

Si los Consultores usan las marcas, los nombres comerciales, las marcas de servicio, los derechos de autor o la propiedad intelectual de algún tercero en cualquier video personal, es su responsabilidad exclusiva asegurarse de obtener la licencia adecuada para usar dicha propiedad intelectual y pagar los derechos de licencia correspondientes. El(la) Consultor(a) garantiza que es el(la) propietario(a) de todo el contenido del video o que está autorizado(a) para usar cualquier material que no le pertenezca, incluida la música que requiera licencia. Si se interponen demandas o reclamos legales contra Rodan+Fields o sus ejecutivos o empleados como resultado de un video personal de un(a) Consultor(a), promete defender e indemnizar a Rodan+Fields, además de asumir la responsabilidad civil y financiera de responder a dichos reclamos o demandas.

No se aprueba que los Consultores utilicen ningún otro video y, como tales, los Consultores no pueden crear videos que combinen material personal con las Marcas de R+F o el Contenido de R+F, excepto como se estipuló anteriormente en este documento. Finalmente, es posible que se prohíba la videografía de los oradores invitados en los eventos corporativos de Rodan + Fields, y los Consultores deben cumplir con las instrucciones específicas al respecto. Para obtener información sobre la transmisión de video de eventos, consulte la subsección que se presenta a continuación, la cual se titula “Transmisión de video”.

11e (iv): Transmisión de Video

Facebook Live, así como otros servicios de transmisión de video, son métodos que los Consultores pueden usar para compartir información sobre Rodan+Fields en vivo con su equipo o posibles Clientes y Consultores. Los consultores pueden compartir contenido como su propio “por qué” personal e información sobre los Productos de R+F o el Programa, siempre y cuando cumplan con los requisitos de la Sección 6c con respecto a las Declaraciones del producto y la Sección 6d con respecto a la Declaración de ingresos. Durante un evento en vivo, los Consultores deben incluir los mismos descargos de responsabilidad que se exigen en un video. Aunque este contenido se transmite en vivo, no está sujeto a la Política de Video, como se explicó anteriormente. Esto significa que los Consultores pueden organizar eventos transmitidos en vivo en foros públicos. Sin embargo, una vez que se guarda el contenido, se considera como video y está sujeto a la Política de Videos.

La transmisión de videos en vivo en eventos patrocinados por Rodan+Fields está sujeta a restricciones, y los Consultores deben obtener permiso antes de la transmisión de esos eventos en vivo. Esta subsección solo se refiere a los eventos que dirijan Consultores.

11e (v): Grabaciones de audio y video

Pueden grabarse las llamadas de capacitación y presentaciones de negocios. Si Rodan + Fields las inicia, se asegurará de que los participantes sepan, al comienzo de la llamada, que dicha comunicación está grabándose. Para cualquier llamada que inicien los Consultores, es responsabilidad de estos asegurarse de informarles a los participantes al comienzo de dicha llamada que está

grabándose. Asimismo, es responsabilidad de los Consultores garantizar que todo el material que están grabando cumpla con estas Políticas y Procedimientos, así como las leyes federales, estatales o locales.

11e (vi): Presentaciones de negocios

Los Consultores pueden utilizar los materiales de Presentación de negocios que Rodan+Fields ha puesto a su disposición a través de la categoría de Solo Consultores del sitio web de R + F, y de la Biblioteca para promover los Productos de R + F y el Programa. Las presentaciones corporativas de negocios deben volver a publicarse en su totalidad y no pueden modificarse de ninguna manera. Es responsabilidad de los Consultores asegurarse de que están utilizando la versión más actualizada de las presentaciones comerciales de Rodan+Fields; no se aprueba que los Consultores utilicen otras presentaciones de negocios.

11e (vii): Herramientas de capacitación

Rodan+Fields pone a disposición herramientas de capacitación opcionales a través de la categoría de Solo Consultores del sitio web de R+F y de Biblioteca para anunciar o promocionar los productos R+F y el Programa. Las herramientas de capacitación que no cumplan con estas Políticas y Procedimientos pueden estar sujetas a medidas de cumplimiento.

11e (viii): Capacitación de terceros

Los Consultores son responsables del contenido de cualquier sesión de capacitación de terceros que patrocinen para sus equipos de Línea Descendente. Cualquier presentación de este tipo debe cumplir con todos los aspectos de las Políticas y Procedimientos y el(la) capacitador(a) y el(la) Consultor(a) patrocinador(a) deben respetar el Acuerdo de Capacitación de Terceros que está disponible en la Biblioteca. Rodan+Fields se reserva el derecho de asistir a dichos eventos de capacitación de terceros para garantizar que cumplan con los requisitos de las Políticas y Procedimientos. Debe advertirse a los Consultores que hay varios capacitadores externos que pretenden especializarse en diversos asuntos de ventas directas y se sabe que proporcionan contenido que no cumple con las normas. Rodan+Fields no mantiene una lista de capacitadores externos.

11f. Políticas de publicidad generales:

Los Consultores deben asegurarse de solo participar en actividades de publicidad y marketing dirigidas a Clientes, Clientes potenciales o Consultores potenciales que cumplan con todas las leyes, normas y reglamentos federales y estatales vigentes, así como con los términos, reglas o lineamientos aplicables de la plataforma. Esto incluye, de manera enunciativa mas no limitativa, el cumplimiento de todas las guías de la Comisión Federal de Comercio (FTC), incluyendo las Guías de Aprobación y las preguntas frecuentes de la FTC, las leyes de privacidad y las leyes, normas y regulaciones relativas al correo electrónico, SMS/texto y llamadas telefónicas. Los Consultores deben recurrir a su propio(a) asesor(a) legal en relación con cualquier pregunta sobre sus obligaciones de cumplimiento. Las ubicaciones adecuadas para la distribución de materiales publicitarios y de marketing incluyen boletines informativos, paneles de mensajes normales y paneles de mensajes digitales ubicados en lugares públicos y empresas privadas.

11g. Publicidad en medios masivos:

A fin de mantener la imparcialidad para todos los Consultores de Rodan + Fields, los Consultores no tienen autorización para anunciar los Productos de R + F ni el Programa en televisión, radio, vallas publicitarias, impresiones nacionales, canales en línea que incluyen mercados electrónicos de terceros, a través de correos masivos o a través de canales que Rodan + Fields considere de otro modo

inadecuados. Sujeto a los otros requisitos de esta Sección, a los Consultores se les permite hacer publicidad en su periódico local, entregas por correo locales, con un alcance dentro de un radio de 50 millas del código postal de su domicilio, boletines informativos comunitarios, oportunidades locales, directorios de negocios locales, a través de su Cámara de Comercio local y en listas de guías telefónicas, siempre y cuando el anuncio no exceda el valor de \$1,500 (por actividad). Las listas de directorios telefónicos deben cumplir con la Sección 11p que se establece a continuación. Para la promoción en sitios web independientes, consulte la Sección 11l.

Los Consultores no pueden anunciarse en la sección de anuncios clasificados de ningún periódico u otro directorio, ni tampoco pueden hacer publicidad estatal ni pueden insinuar que están tratando de emplear o contratar a una persona para la empresa o que son agentes o que reclutan para la empresa. Si se coloca un anuncio en un periódico u otro directorio, el anuncio debe indicar claramente que la oportunidad que se presenta es la de un(a) contratista independiente como Consultor(a) Independiente para Rodan + Fields.

11h. Venta a través de sitios de internet de terceros:

Los Consultores pueden vender los Productos de R + F a través de su Sitio Web Personal (PWS) o a través del Sitio Web de R + F y también pueden indicar a los Clientes que compren los Productos de R + F a través del Sitio Web de R + F. Están estrictamente prohibidas las ventas de Productos de R + F o de los Activos de la Marca Rodan+Fields a través de cualquier otro sitio web, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, sitios de Internet de Terceros, como eBay, Amazon, Craigslist, VarageSale, Facebook Marketplace, Mercari, Walmart Marketplace y/o Poshmark. Esta regla es necesaria por muchas razones, incluyendo la protección al consumidor, el cumplimiento de las leyes con respecto a los Productos R + F y la protección de los Consultores de R + F contra la pérdida de posibles inscripciones de Clientes y Consultores que pueden mostrarse renuentes a participar a través del programa R + F porque ven los sitios de terceros como una fuente competitiva de suministro. El incumplimiento de esta sección puede someter a los Consultores a la terminación inmediata.

11i. Motores de búsqueda, palabras clave y metaetiquetas:

Rodan+Fields se esfuerza por promover la marca y la Empresa, generar conciencia sobre los productos y elevar la comunidad global Rodan+Fields en nombre de nuestros Consultores en todo el mundo a través del marketing de motores de búsqueda (SEM) y otros programas de publicidad pagada en línea. Los Consultores aceptan cooperar plenamente con el esfuerzo que realiza Rodan+Fields para aumentar el posicionamiento de búsqueda de los sitios propiedad de Rodan+Fields en las páginas de resultados de motores de búsqueda (SERP) en todos los mercados al no competir con la Oficina Central por términos y frases de palabras clave de marca, incluyendo, entre otros, "Rodan+Fields", "Rodan Fields", "R + F", "Multi-Med Therapy", "REDEFINE Regimen", entre otros.

Los Consultores no pueden hacer una oferta ni comprar (ni alentar o solicitar a ningún tercero que haga una oferta o compre) cualquier Marca de R + F, Contenido de R + F, ni ningún término que contenga una Marca de R + F o Contenido de R + F como metaetiqueta, palabra clave, término de búsqueda pagado, publicidad patrocinada o enlace patrocinado en los mercados globales y locales.

11j. Programa PULSE by Penny:

PULSE by Penny es un conjunto patentado de herramientas basadas en la web que proporciona recursos de administración de negocios y relaciones con los Clientes a los Consultores de Rodan+Fields para apoyar el crecimiento del equipo, las ventas de productos, la productividad de la Línea Descendente y la satisfacción y retención de los Clientes.

PULSE está disponible en dos versiones: (i) PULSE Pro (avanzado) y (ii) PULSE (básico).

- PULSE (básico) está disponible para todos los Consultores.
- PULSE Pro es un paquete opcional avanzado de herramientas disponibles a través de un programa de suscripción pagada mensual. PULSE Pro cuenta con un sitio web personal a través del cual los Consultores pueden vender los productos de R + F e inscribir a nuevos Consultores, con todas las transacciones automáticamente vinculadas de forma directa a sus números de identificación de Consultor(a) de Rodan+Fields.

Es responsabilidad de cada Consultor(a) asegurarse de que su Sitio Web Personal (PWS) cumpla plenamente con los Términos y Condiciones de PULSE by Penny, los Términos y Condiciones del Sitio Web de R + F, estas Políticas y Procedimientos, y todas las normas y reglamentos federales y estatales vigentes. El requisito de cumplimiento también se extiende a cualquier sitio de redes sociales que esté vinculado al Sitio Web Personal (PWS) del(de la) Consultor(a). Rodan+Fields se reserva el derecho de desactivar cualquier enlace del Sitio Web Personal (PWS) del(de la) Consultor(a) que redirija a un sitio de redes sociales o publicación que no cumpla con los requisitos. El Sitio Web Personal (PWS) no puede promocionarse ni comercializarse a través de medios de comunicación, como se describe en la Sección 11g. Sujeto a las Secciones 11i y 11n, los Consultores tienen permitido adquirir su propio URL personalizado a través de un tercero y redirigir a los usuarios a sus propios PWS. Para obtener información adicional sobre las redes sociales, consulte la Sección 5 y las Pautas de Redes Sociales que se encuentran en la Biblioteca. Para obtener información adicional sobre los requisitos de contenido de un sitio web personal (PWS), consulte los materiales de capacitación del Sitio Web Personal (PWS) disponibles en la Biblioteca.

11k. Redes sociales:

Los Consultores pueden participar en sitios de redes sociales, foros en línea, grupos de debate, blogs

y otras formas de comunicación por internet para aprovechar el poder de la marca Rodan+Fields, y comunicar los beneficios de los Productos R + F y el Programa. Los perfiles en redes sociales pertenecientes a un(a) Consultor(a) pueden utilizarse para dirigir el tráfico a un Sitio Web Personal (PWS) o al Sitio Web de R + F. Sin embargo, los perfiles en redes sociales pertenecientes a Influencers u otras compañías o marcas no pueden utilizarse para dirigir el tráfico al Sitio Web Personal (PWS) de un(a) Consultor(a). Las redes sociales incluyen, entre otros, sitios como Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter, etc.

Los Consultores pueden utilizar sus propios perfiles de redes sociales para anunciar y promover sus negocios de Rodan+Fields y los productos de R+F, y dirigir el tráfico a su respectivo Sitio Web Personal (PWS) o al Sitio Web de R+F. Sin embargo, no pueden procesar ventas reales de productos R+F en perfiles o grupos de redes sociales, y no puede mostrarse ningún precio en una imagen o en el texto de un mensaje. Los perfiles que cree un(a) Consultor(a) en cualquier comunidad social en la que Rodan+Fields, los Productos o el Programa de R+F deben identificar claramente al(la) Consultor(a) como Consultor(a) Independiente de Rodan+Fields, y cuando un(a) Consultor(a) participe en esas comunidades, debe evitar conversaciones, comentarios, imágenes, video, audio, aplicaciones o cualquier otro contenido para adultos que sean inapropiados, obscenos, discriminatorios o vulgares. La determinación de lo que es inapropiado queda al exclusivo criterio de Rodan+Fields y los Consultores infractores estarán sujetos a medidas disciplinarias. Si se proporciona un enlace, este debe vincular el Sitio Web Personal (PWS) con un Sitio Web Independiente del(de la) Consultor(a) que esté aprobado por Rodan+Fields de conformidad con la Sección 11l o con el Sitio Web de R+F.

Los Consultores no pueden utilizar el spam de blogs, el spamdexing (manipulación de la relevancia) o cualquier otro método de replicado masivo para dejar comentarios en los blogs. Los comentarios que los Consultores creen o dejen deben ser útiles, únicos, pertinentes y específicos para el artículo del blog.

Los Consultores que utilizan sitios de redes sociales también deben cumplir con las reglas asociadas con ese sitio web o red en particular. Por ejemplo, algunos sitios prohíben a los usuarios anunciar productos o promover oportunidades financieras. Las agencias federales y estatales han establecido lineamientos y normas sobre lo que puede y no puede comunicarse e incluso es posible que la experiencia personal de un(a) Consultor(a) no cumpla con estos lineamientos reglamentarios. Los Consultores que proporcionan testimonios en sitios de redes sociales y de otra manera en internet son responsables de garantizar que sus testimonios cumplan con todas las leyes y regulaciones vigentes.

Entre otras cosas, los Consultores no deben i) presentar una declaración o promesa de ingresos específicos de cualquier monto de ingresos que otros puedan obtener como Consultores de Rodan+Fields; ni garantizar el éxito; ni ii) sugerir que debe comprarse una cantidad específica de inventario en el momento de la inscripción. Los Consultores pueden describir, en términos generales, el impacto positivo de Rodan+Fields en su estilo de vida o los resultados visibles positivos que han tenido personalmente al usar los Productos R + F siempre y cuando se cumplan con los requisitos de la Sección 6c con respecto a Lo que el Producto Promete y la Sección 6d con respecto a las Declaraciones de Ingresos.

Además de la disposición general anterior, las políticas específicas de Rodan + Fields con respecto a las redes sociales y las redes sociales son las siguientes:

11k (i): Los Consultores son responsables de las publicaciones

Los Consultores son personalmente responsables de sus publicaciones y de cualquier otra actividad en línea que se relacione con Rodan + Fields. Por lo tanto, incluso si un(a) Consultor(a) no posee o

administre un blog o sitio de redes sociales, si hace una publicación relacionada con Rodan + Fields o que se puede rastrear a Rodan + Fields, es responsable de la publicación. Los Consultores(as) también son responsables de las publicaciones que se producen en cualquier blog o sitio de redes sociales que posean, administren o controlen. Rodan + Fields se reserva el derecho de exigir la eliminación de los mensajes no conformes o infractores de las páginas de redes sociales de cualquier Consultor(a) y puede rescindir el Contrato de Consultor de cualquier Consultor(a) de manera sustancial o reiterada.

11k (ii): Identificación como Consultor(a) Independiente de Rodan + Fields

Los Consultores deben divulgar su nombre completo en todas las publicaciones que realizan en las redes sociales e identificarse claramente como Consultores Independientes de Rodan + Fields. Además de lo que antecede, los Consultores pueden utilizar el logotipo de Consultor Independiente de Rodan + Fields en los perfiles de redes sociales. El logotipo de Consultor Independiente de Rodan + Fields está disponible en la Biblioteca. Están prohibidas las publicaciones anónimas o el uso de un alias.

11k (iii): Publicaciones engañosas

Están prohibidas las publicaciones que sean falsas, engañosas o erróneas. Esto incluye, pero no se limita a, publicaciones falsas o engañosas relacionadas con los Productos de R + F, el Programa y/o la información biográfica y/o las credenciales del(de la) Consultor(a).

11k (iv): Uso de propiedad intelectual de terceros

Sujeto a la Sección 11d, si los Consultores usan en cualquier publicación las marcas, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de cualquier tercero, es su exclusiva responsabilidad asegurarse de obtener la licencia apropiada para usar dicha propiedad intelectual y pagar los costos de la licencia correspondiente. Toda propiedad intelectual de un tercero debe citarse apropiadamente como propiedad del tercero, y los Consultores deben cumplir con todas las restricciones y condiciones que el(la) propietario(a) de la propiedad intelectual impone al uso de su propiedad. Un(a) Consultor(a) puede ser personalmente responsable de cualquier incumplimiento de esta política en caso de que el(la) propietario(a) de la propiedad intelectual presente una demanda. Además, es importante no volver a publicar las publicaciones que incumplan esta política.

11k (v): Respeto de la privacidad

Los Consultores deben respetar la privacidad de los demás y ser sensatos en sus publicaciones. Los Consultores no deben participar en chismes ni promover rumores sobre cualquier producto o servicio individual, de la empresa o de la competencia.

11k (vi): Ética y cumplimiento legal

Los Consultores deben comportarse con profesionalismo y ética, y en total cumplimiento de todas las leyes en los sitios de redes sociales. Los Consultores son responsables de garantizar que cualquier publicación u otra actividad de redes sociales que promueva los Productos o el Programa de R+F cumpla legalmente con las normas, y que cumpla con los términos, reglas o pautas aplicables de la plataforma. Esto incluye asegurarse de que sus publicaciones sean veraces y precisas, y de que cualquier divulgación legalmente requerida se haga de acuerdo con la ley aplicable. Denuncie publicaciones no conformes al Departamento de Cumplimiento en Compliance@rodanandfields.com.

11k (vii): Publicaciones prohibidas

Los Consultores no pueden realizar ninguna publicación, ni publicar un enlace a alguna publicación u otro material, que:

- Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- Incite al odio o sea ofensivo, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, hostigador o discriminatorio (ya sea por motivos de raza, etnia, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o de otro tipo);
- Aliente cualquier comportamiento ilegal;
- Incurra en ataques personales a cualquier persona, grupo o entidad;
- Infrinja cualquier derecho de propiedad intelectual de la Empresa o de un tercero; o
- No esté de acuerdo con los estándares establecidos en estas Políticas y Procedimientos.

Para facilitar la consulta sobre cómo garantizar que un perfil de redes sociales cumpla con las Políticas y Procedimientos, revise las "Pautas de Redes Sociales" disponibles en la Biblioteca.

11k (viii): Las redes sociales y la presencia en línea con características similares a sitios web independientes

Rodan + Fields se reserva el derecho único y exclusivo de clasificar las redes sociales y la presencia en línea de un(a) Consultor(a) como el equivalente funcional a la operación de un sitio web independiente. En tal caso, el(la) Consultor(a) debe cumplir con las políticas de la Empresa con respecto a los sitios web independientes. Por ejemplo, un blog, un sitio web desarrollado en una plataforma de blogs y otra presencia en redes sociales que se desarrolla con el objetivo principal de comercializar o promocionar los Productos R + F o el Programa, la Empresa puede clasificarlos como un sitio web independiente. Para obtener información adicional sobre los Sitios Web Independientes, consulte la sección 11l.

11k (ix): Influencers

Los Consultores independientes no tienen permitido ponerse en contacto con influencers de redes sociales que tengan 10 000 o más seguidores o cualquier otro medio de comunicación, incluyendo otros medios informativos o miembros de los medios de comunicación. Esto incluye la comunicación a través de mensajes directos mediante plataformas de redes sociales y correos electrónicos. Además, los Consultores no tienen permitido enviar productos o artículos ni a influencers ni a los medios de comunicación. Esto incluye el pago por colaboración o patrocinio, la creación de contenido o promoción de productos, así como un producto gratuito o un regalo para que se realice una posible reseña.

R + F Corporate trabaja con influencers y medios de comunicación a través de regalos de productos para ayudarle a llegar a nuevas audiencias. Si un Consultor Independiente ve una etiqueta de influencer @RodanAndFields en una publicación, no se le permite llegar a este de ninguna manera para buscar posibles clientes. Esto incluye el envío de mensajes directos o comentarios en su contenido social.

Si un(a) Consultor(a) tiene una relación con un Influencer (con 10 000 o más seguidores) y el(la) Consultor(a) desea que el/la Influencer promueva productos de R + F o bien, si contactó a un(a) Consultor(a) para ofrecerle promover productos de R + F, comuníquese con el Equipo de Comunicaciones Corporativas en la dirección CorporatePR@rodanandfields.com para recomendar a esta persona. La consulta se revisará de la misma manera que las consultas de los medios de comunicación y, si la asociación es adecuada para la marca, Rodan + Fields trabajará con el(la) influencer sugerido(a) y su contenido redirigirá al usuario al sitio web corporativo de Rodan + Fields, no al Sitio Web Personal de un(a) Consultor(a).

El contenido de las redes sociales que crean influencers y medios de comunicación es propiedad de ellos. Es ilegal compartir cualquier contenido sin los derechos y permisos del autor.

11k (x): Nano-influencers

Si un Consultor tiene una relación con un nano-influencer (menos de 10 000 seguidores) y al Consultor le gustaría que el nano-influencer promocionara los productos de Rodan + Fields o si el nano-influencer contacta al Consultor para ofrecerle promocionar los productos de R + F, hay algunas pautas que deben seguirse:

1. No se permite a los Consultores pagar a los nano-influencers por crear contenido, y el contenido del nano-influencer solo puede redirigir al usuario al sitio web Corporativo, no al Sitio Web Personal de un(a) Consultor(a).
2. El nano-influencer está legalmente obligado a identificar la relación y a revelar si el(la) Consultor(a) le proporcionó productos gratuitos. No debe proporcionarse nada más de valor para inducir al nano-influencer a proporcionar una publicación/reseña favorable en las redes sociales.
3. Si un nano-influencer comparte en las redes sociales su reseña sobre un producto que usted le proporcionó, no puede compartir su Sitio Web Personal (PWS) ni correo electrónico y solo podrá etiquetar al perfil corporativo de R + F @RodanAndFields y al perfil que pertenezca a usted en las redes sociales.
4. Al proporcionar productos R + F gratuitos a los nano-influencers, los Consultores deben informarles lo siguiente:

"Para cumplir con las normas de la Comisión Federal de Comercio (FTC), si decide hacer una reseña de este producto, indique de forma clara y visible que recibió este producto de forma gratuita de un consultor independiente de R + F. Esto debe aparecer en la primera línea del mensaje si se comparte en las redes sociales o en la parte superior de la comunicación (p. ej., en la parte superior del Blog o Vlog). Esto no puede estar en la sección de comentarios del Blog, Vlog u otra plataforma de mensajes".

5. Si el(la) Consultor(a) tiene una relación con la persona, el(la) Consultor(a) debe comunicar que es el(la) [amigo(a), hermano(a), colega(a) etc., según corresponda]. La ley exige esto.

Envíe un correo al equipo de Comunicaciones Corporativas a la dirección CorporatePR@rodanandfields.com si tiene alguna pregunta.

11k (xi): Cierre de redes sociales y de sitios web independientes

Si un Contrato de Consultor se da por terminado por cualquier motivo, el(la) Consultor(a) debe dejar de usar el nombre de Rodan+Fields, todas las Marcas, nombres comerciales, marcas de servicio y demás propiedad intelectual de R+F, así como todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en cualquier publicación y en todos los sitios de redes sociales que utilice. Si el(la) Consultor(a) realiza una publicación en alguna red social en la cual se haya identificado previamente como Consultor(a) Independiente de Rodan+Fields, debe revelar de manera clara que ya no es Consultor(a) Independiente de Rodan+Fields.

En caso de terminación voluntaria o involuntaria de un Contrato de Consultor de Rodan + Fields, el Consultor(a) deberá eliminar todas las referencias a Rodan + Fields de la vista pública de los perfiles de las redes sociales en un plazo de diez (10) días contados a partir de la fecha de terminación. Si el

Consultor está presente en redes sociales por medio de un grupo específico de Rodan+Fields, debe retirarlo de la vista pública en un plazo de diez (10) días contados a partir de la fecha de terminación. El nombre del grupo en redes sociales puede transferirse a otro(a) Consultor(a) de Rodan+Fields, sujeto a la aprobación de Rodan+Fields.

11k (xii): Sorteos, concursos y obsequios

Como propietario(a) de un negocio independiente, un(a) Consultor(a) puede optar por realizar un sorteo, un concurso o una promoción. Si bien estas herramientas de venta no son ilegales, es importante entender que están reguladas por la ley y que las regulaciones son distintas según el estado. Las rifas, por otro lado, no son un mecanismo adecuado para proporcionar incentivos. Los premios que superen un monto determinado en dólares pueden implicar requisitos de declaraciones de impuestos. Recomendamos ampliamente que cualquier Consultor(a) que desee organizar un sorteo, un concurso o una promoción junto con su negocio de Rodan + Fields hable con un(a) abogado(a) y/o consulte el sitio web de Servicios de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) para asegurarse de cumplir con las leyes locales pertinentes y los requisitos de declaraciones del IRS. Es muy importante asegurarse de que todos los sorteos, concursos o promociones se realicen legalmente. En todos los casos, un(a) Consultor(a) debe indicar que el sorteo, concurso o promoción no está patrocinado ni aprobado por Rodan + Fields.

11l. Sitios web independientes:

Al suscribirse a Pulse Pro, Rodan + Fields proporciona a los Consultores sus propios Sitios Web Personales (PWS) desde los cuales pueden comercializar los Productos de R+F y el Programa.

Sin embargo, si los Consultores desean desarrollar sus propios sitios web independientes para promover Rodan + Fields, los Productos de R + F o el Programa, pueden hacerlo si realizan una Solicitud y firman un Contrato de Sitio Web de Consultor Independiente con la Empresa. El Contrato y la Solicitud de Sitio Web de Consultor Independiente se encuentran previa solicitud en SalesSupport@rodanandfields.com. Los Consultores deben cumplir estrictamente los términos del Contrato y de la Solicitud de Sitio Web de Consultor Independiente, que incluyen una revisión legal requerida del sitio web independiente del(de la) Consultor(a) por parte de un(a) asesor(a) externo(a) que contrate Rodan + Fields. Será responsabilidad del(la) Consultor(a) pagar los honorarios del(de la) abogado(a) y cualquier costo legal asociado con la revisión legal y la opinión legal relacionadas con su sitio web independiente. Después de que un(a) Consultor(a) firme la Solicitud y el Contrato de un Sitio Web de Consultor Independiente y presente el contenido del sitio web requerido (incluyendo las capturas de pantalla de todas las páginas y las transcripciones de cualquier parte de audio y video) a Rodan + Fields, se le proporcionará al(a la) Consultor(a) una estimación preliminar de los honorarios de abogados y los costos legales. Su aceptación se considerará autorización para proceder con la revisión legal. Los Consultores deben comprender, antes de realizar cualquier desarrollo de sitios web, que dicha revisión legal puede costar entre \$5000 y \$10 000, o más, según la extensión y la complejidad del sitio. Cualquier otro sitio web independiente utilizado para promover Rodan + Fields, los Productos de R + F o el Programa se considerará un sitio web que no cumple con las normas y está en incumplimiento de esta política. Cualquier Consultor(a) que decida aceptar la revisión legal deberá proporcionar un depósito de \$5000 para el pago de dichos honorarios legales. Cualquier parte no utilizada de dicho depósito deberá devolverse al(a la) Consultor(a).

11m. Promoción no solicitada:

Un(a) Consultor(a) no puede usar ni enviar faxes no solicitados, distribución masiva de correos electrónicos, correos electrónicos masivos no solicitados, mensajes no solicitados ni participar en

“spamming” (correo electrónico basura) en relación con la publicidad, promoción o venta de los Productos de R + F o el Programa, o el funcionamiento de sus Consultorías respectivas. Los términos “faxes no solicitados” y “correos electrónicos masivos no solicitados” significan el envío por teléfono, fax o correos electrónicos masivos (es decir, un mensaje similar enviado por correo electrónico a numerosos destinatarios), respectivamente, de cualquier material o información a cualquier persona de forma no solicitada. Las excepciones a esta prohibición son los faxes y correos electrónicos enviados a: i) cualquier persona que haya dado su consentimiento previo al(la) Consultor(a) para que se le enviara dicho fax o correo electrónico sin que tal permiso se haya revocado; o ii) cualquier persona con la que el(la) Consultor(a) tenga una relación comercial o personal establecida, según se define en la Sección 6o, sin que tal relación haya sido dada por terminada por tal persona. Cualquier correo electrónico enviado por o para un(a) Consultor(a) que anuncie o promueva los Productos de R + F, el Programa o la Consultoría del(la) Consultor(a) debe cumplir con los requisitos aplicables a los correos electrónicos comerciales que se encuentran en la Ley para el Control de los Ataques con Pornografía y Marketing no Solicitados (“CAN-SPAM”) y los reglamentos de la FTC relacionados, así como cualquier otra ley o reglamento aplicable. Independientemente del párrafo que antecede, cualquier mensaje electrónico que envíe un(a) Consultor(a) por correo electrónico, redes sociales u otros medios que promueva los Productos de R+F, el Programa o la Consultoría del Consultor(a) debe cumplir con todos los siguientes requisitos:

- el correo electrónico debe identificar claramente al(a la) Consultor(a) como el remitente del correo electrónico y como Consultor Independiente de Rodan + Fields;
- el remitente debe tener una dirección de correo electrónico de respuesta que funcione;
- debe haber un aviso en el correo electrónico que indique al(a la) destinatario(a) que puede responder a través de la dirección válida de correo electrónico de retorno para solicitar que no se le envíen futuros correos electrónicos o correspondencia (un aviso de exclusión voluntaria);
- el correo electrónico debe incluir la dirección postal física del(de la) Consultor(a);
- el correo electrónico debe divulgar de forma clara y visible que el mensaje es un anuncio o promoción;
- se prohíbe el uso de asuntos engañosos y/o información de encabezado falsa; y
- todas las solicitudes de “exclusión voluntaria”, recibidas electrónicamente o de otra manera, deben cumplirse de inmediato.

Se entiende que los Consultores pueden enviar mensajes individuales mediante correo electrónico, mensaje de texto o redes sociales a personas que no conocen, pero que están en la red más amplia de personas que sí conocen. Los Consultores deben usar su mejor criterio para respetar la privacidad y otros intereses de dichas personas, además de seguir todas las reglas anteriores y obedecer las leyes con respecto al envío de mensajes electrónicos.

Rodan + Fields puede enviar periódicamente correos electrónicos de negocios en nombre de los Consultores; además, los Consultores aceptan que Rodan + Fields puede enviar dichos correos electrónicos y que tanto la dirección física como la de correo electrónico de los Consultores, así como su nombre, pueden incluirse en dichos correos electrónicos como se describe anteriormente.

11n. Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico:

Los consultores no pueden usar ni registrar ningún nombre de dominio o dirección de correo electrónico que contenga, o consista en, alguna Marca de R + F (consulte la lista que figura en el Apéndice B), Contenido de R + F o cualquier marca similar al grado de confusión, a excepción del

caso en que los Consultores utilicen un nombre de dominio o una dirección de correo electrónico que Rodan + Fields les proporcione en relación con su respectivo Sitio Web Personal (PWS), según lo establecido en la Sección 11j. Los nombres de dominio utilizados en relación con cualquier Sitio Web Personal (PWS) deben ser de buen gusto y no mostrar vulgaridad. Rodan + Fields se reserva el derecho de prohibir a su exclusivo criterio el uso de nombres de dominio que Rodan + Fields considere inapropiados.

11o. Boletines informativos:

Pueden usarse los boletines informativos creados por Consultores para proporcionar a los miembros de la Línea Descendente de un(a) Consultor(a) información sobre reuniones, funciones y eventos con el fin de fomentar, motivar y reconocer. Los Consultores solo pueden enviar boletines informativos a aquellos que se encuentran dentro de su Informe de la Línea Descendente, que está disponible a través de PULSE by Penny. Consulte las preguntas frecuentes de PULSE establecidas en la Biblioteca. Un(a) Consultor(a) puede utilizar en los boletines informativos las Marcas de R + F o el Contenido de R + F que Rodan + Fields proporciona para tales propósitos a su Línea Descendente.

Además de lo anterior, los boletines informativos deben cumplir con lo siguiente:

- el boletín informativo debe identificar claramente al(la) Consultor(a) como el(la) editor(a) del boletín informativo, debe identificar al(a la) Consultor como Consultor independiente de Rodan + Fields y debe incluir el logotipo del Consultor Independiente de Rodan + Fields;
- los boletines informativos deben incluir la Exoneración de Responsabilidad de Ingresos y el Descargo de Responsabilidad del Producto cuando corresponda (la Exoneración de Responsabilidad de Ingresos y el Descargo de Responsabilidad del Producto se definen en el Apéndice B); el boletín informativo no debe hacer referencia a las ganancias basadas en actividades de reclutamiento o patrocinio;
- el boletín no debe utilizarse para vender, anunciar o promocionar ningún producto, servicio o programa que no sean los Productos de R+F o el Programa; el boletín puede contener artículos y otro Contenido de R+F tomado de The Insider Scoop u otro Contenido de R+F descargable que Rodan+Fields ponga a disposición para tales fines, siempre y cuando: (i) el Contenido de R+F se reproduzca exactamente como apareció originalmente en los Materiales de Marketing de R+F sin ninguna modificación; (ii) Rodan+ Fields o el autor individual aplicable se acredita como autor del Contenido R+F; y (iii) todos derechos de autor, marcas comerciales y otros avisos de propiedad se reproducen con el Contenido de R+F tal como aparecieron originalmente en la Biblioteca;
- los boletines informativos deben cumplir con otras secciones de las Políticas y Procedimientos, incluyendo, entre otras, la Sección 11d, Sección 11k, Sección 11l y Sección 11m; y
- todas las solicitudes de "exclusión voluntaria" de los boletines informativos, ya sean recibidas electrónicamente o de otra forma, deben cumplirse de inmediato. Cada Consultor(a) representa y garantiza que cualquier material o contenido que aparezca en sus boletines informativos (que no sea material o contenido proporcionado por Rodan + Fields) no infringe ni usa indebidamente ninguna patente, derecho de autor, marca, secreto comercial, publicidad, privacidad u otros derechos de cualquier tercero y no contiene ni contendrá mensajes de odio, discriminatorios o vulgares.

11p. Directorio de anuncios y publicidad:

11p (i): Directorios telefónicos y en línea

Un(a) Consultor(a) que desee aparecer en un directorio telefónico, en línea o de cualquier otra manera, o en otro directorio similar, debe incluir su nombre en orden alfabético según su apellido o, si el(la) Consultor(a) es una Entidad de Negocios, el nombre de la empresa o el nombre comercial con el cual la Entidad de Negocios hace negocios. Si el directorio lo permite, el nombre del(de la) Consultor(a) puede ir seguido de las palabras "Consultor(a) independiente de Rodan + Fields" y la dirección y el número de teléfono del(la) Consultor(a). Está permitido que un(a) Consultor(a) anuncie su Consultoría a través de anuncios publicitarios en el directorio telefónico siempre que solo utilice las Marcas aprobadas de R + F.

11p (ii): Números telefónicos gratuitos

Un(a) Consultor(a) puede usar y anunciar números telefónicos gratuitos en relación con su Consultoría, que deben aparecer de acuerdo con los lineamientos anteriores. Un(a) Consultor(a) no puede declarar o dar a entender que su número telefónico gratuito es un número de Rodan + Fields o está vinculado a cualquier ubicación de Rodan + Fields. Además, está prohibido cualquier uso de un número telefónico gratuito en relación con infomerciales o cualquier otro programa de televisión. Los Consultores no pueden usar ni registrar ningún número telefónico gratuito que contenga o consista en una marca registrada de R + F (consulte la lista que figura en el Apéndice B), Contenido de R + F o cualquier otra marca similar al grado de confusión.

11p (iii): Contestar el teléfono

Un(a) Consultor(a) no puede contestar (o hacer que el servicio de contestador telefónico o el dispositivo contesten) al teléfono diciendo "Rodan + Fields" o hacer que la persona que llame crea de alguna manera que ha contactado a Rodan + Fields o a una oficina de Rodan + Fields. Se permite que un(a) Consultor(a) declare que es un(a) Consultor(a) Independiente para Rodan+Fields.

11p (iv): Técnicas de telemarketing

La Comisión Federal de Comercio (FTC) y la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) tienen leyes que restringen las prácticas de telemarketing. Ambas agencias federales (así como varios estados) tienen regulaciones de "no llamar" como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque Rodan + Fields no considera a los Consultores como "vendedores por teléfono" o "telemarketers" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término "telemarketer" y "telemarketing", por lo que la acción involuntaria de un(a) Consultor(a) de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparezca en la lista del registro federal de "no llamar" podría hacer que incumpla con la ley. Estos reglamentos no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan cuantiosas sanciones.

Por lo tanto, los Consultores no deben participar en actividades de telemarketing en la operación de sus Consultorías de Rodan + Fields. El término "telemarketing" significa la realización de una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad para inducir a la compra de los Productos R + F o para hablar del Programa. Las llamadas de telemarketing realizadas a posibles Clientes Consultores que promueven los Productos R + F o el Programa constituyen telemarketing y están prohibidas.

Los Consultores no deberán realizar ni iniciar llamadas telefónicas automatizadas y salientes que envíen mensajes pregrabados (una "robollamada") a ninguna persona en relación con los Productos de R + F o el Programa o en relación con ellos. Sin embargo, está permitido hacer llamadas telefónicas a un posible Cliente o Consultor(a) (un "prospecto") en las siguientes situaciones:

El(la) Consultor(a) tiene una relación de negocios establecida (u otra relación) con el prospecto, de tal manera que el prospecto esperaría razonablemente recibir tal llamada. Por ejemplo, si el prospecto

había comprado recientemente Productos al(la) Consultor(a) antes de la fecha de la llamada telefónica para inducir la compra de Productos por parte del prospecto;

- El(la) Consultora recibe una pregunta personal del prospecto con respecto a los Productos R + F o el Programa dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada;
- El(la) Consultor(a) recibe un permiso escrito y firmado por el prospecto que autoriza al(a) Consultor(a) a llamar. La autorización debe especificar uno o más números de teléfono a los que el(la) Consultor(a) está autorizado(a) a llamar; o
- Los Consultores pueden llamar a sus familiares, amigos y conocidos. Un "conocido" es alguien con quien la persona ha tenido por lo menos una relación de primera mano en los tres (3) meses anteriores. Sin embargo, es posible que la exención de conocidos no se aplique si un(a) Consultor(a) tiene la costumbre de "recolectar tarjetas de presentación" de todas las personas con las que se encuentra y posteriormente las llama, ya que la FTC puede considerar esto una forma de telemarketing.
- Por lo tanto, si un(a) Consultor(a) se compromete a llamar a un conocido, debe hacerlo solo de manera ocasional.

11q. Videos, fotografías y grabaciones personales:

Si alguna fotografía, algún video, audio u otra grabación personal de los eventos corporativos de Rodan + Fields, de las Dras. Katie Rodan y Kathy Fields o de los empleados de Rodan + Fields se publica en internet (en cualquier sitio de redes sociales o de otro tipo), Rodan + Fields se reserva el derecho, a su criterio, de solicitar que el video, audio u otra grabación personal se elimine de inmediato y no se muestre de ninguna otra forma. Toda fotografía, todo video, audio u otra grabación personal debe ser de alta calidad y, a criterio exclusivo de Rodan + Fields, no debe representar a las Dras. Rodan y Fields ni a los empleados de Rodan + Fields en forma negativa o en una forma que pueda avergonzar o dañar la reputación de Rodan + Fields o de las personas que aparezcan en la fotografía, el video, el audio o la grabación.

Los Consultores pueden distribuir, reproducir o publicar en internet videos, fotografías o grabaciones que Rodan + Fields Corporate pone a su disposición para estos fines. Es responsabilidad de los Consultores asegurarse de que todo el material que están compartiendo cumpla y acate estas Políticas y Procedimientos, en particular la Sección 11e.

11r. Denunciar incumplimientos en línea de la política:

Los Consultores pueden participar en las redes sociales como se describe en estas políticas. Para cumplir con los requisitos legales y mantener la integridad de la marca de la Empresa, cualquier Consultor(a) que sospeche que existe un incumplimiento de esta política debe denunciarlo con la mayor cantidad de información posible, incluidas descripciones detalladas y capturas de pantalla, a Compliance@rodanandfields.com

11s. Programas de afiliados:

Los Consultores de Rodan+Fields tienen prohibido participar en los programas de afiliados de Rodan+Fields y/o recibir comisiones o reembolsos en efectivo de las ventas que resulten del uso de un enlace de afiliado, como Rakuten, Skimlinks, PrizeStyle, Honey, Extrabux, Cartera, etc.

SECCIÓN 12: COMPENSACIÓN

12a. General:

El Plan de Compensación se adjunta a estas Políticas y Procedimientos como Apéndice A; además, se tiene por reproducido y forma parte de estas Políticas y Procedimientos. El Plan de Compensación identifica las oportunidades de ganancia disponibles para los Consultores y establece los requisitos de ventas y de organización necesarios para ganar Comisiones y Recompensas de rendimiento. El Plan de Compensación se basa en las ventas de los Productos de R + F a los Clientes.

Los Consultores que cumplan con los requisitos mínimos de Volumen de Ventas son elegibles para ganar Comisiones y Recompensas de rendimiento como se describe en esta sección y en el Plan de Compensación. Rodan + Fields se reserva el derecho de hacer cambios, modificaciones o ajustes al Plan de Compensación en cualquier momento.

12b. Cuenta Día de Pago RF:

Rodan + Fields utiliza un administrador de pagos independiente de terceros ("Administrador de Pagos") para pagar las Comisiones y las Recompensas de Rendimiento que obtienen los Consultores mediante el Plan de Compensación de Rodan + Fields. El Administrador de Pagos establecerá una cuenta para los Consultores (una "Cuenta Día de Pago RF" o "billetera") y depositará el dinero adeudado a los Consultores en sus Cuentas Día de Pago RF. Los Consultores son responsables de revisar la política de privacidad del Administrador de Pagos para entender mejor la manera en que este maneja la información personal de los Consultores y los Datos del Cliente. Con excepción de ciertas recompensas de rendimiento hechas de manera excepcional, todas las Comisiones o Recompensas de Rendimiento que los Consultores puedan ganar se pagarán a través del programa Día de Pago de RF. (De acuerdo con la Sección 12f, un(a) Consultor(a) debe ganar por lo menos \$20 en Comisiones y/o Recompensas de Rendimiento antes de recibir el pago a su Cuenta Día de Pago RF.) Rodan + Fields o el Administrador de Pagos puede dar por terminado o modificar este servicio de administración de pagos en cualquier momento, previa notificación como se especifica en estas Políticas y Procedimientos. Los Consultores pueden administrar sus Cuentas Día de Pago RF a través de PULSE by Penny o pueden hacer sus consultas al servicio de ayuda de Día de Pago de RF por teléfono al 877- 604-8455 o por correo electrónico a Support@payday.myrandf.com. Consulte información adicional en la Biblioteca.

EL(LA) CONSULTOR(A) ASUME EL RIESGO RELACIONADO CON EL HECHO DE QUE RODAN + FIELDS Y/O SU ADMINISTRADOR DE PAGOS PUEDAN COMETER ERRORES QUE RESULTEN EN EL PAGO INSUFICIENTE O SOBREPAGO A UN(A) CONSULTOR(A), Y EL(LA) CONSULTOR(A) AUTORIZA A Rodan+Fields, MEDIANTE EL ADMINISTRADOR DE PAGOS, A HACER CARGOS O ABONOS A SU CUENTA SEGÚN SEA NECESARIO PARA CORREGIR DICHOS ERRORES. EL(LA) CONSULTOR(A) ENTIENDE Y ACEPTA QUE, EN LA MEDIDA QUE LO PERMITA LA LEY, NI RODAN + FIELDS NI EL ADMINISTRADOR DE PAGOS NI SUS RESPECTIVOS FUNCIONARIOS, MIEMBROS, CONSEJEROS, PROPIETARIOS, EMPLEADOS O REPRESENTANTES SERÁN RESPONSABLES DE LOS DAÑOS O PERJUICIOS RELACIONADOS CON LA DECISIÓN DE LA EMPRESA EN RELACIÓN CON UN ERROR QUE RESULTE EN UN PAGO INSUFICIENTE O UN SOBREPAGO A UN(A)CONSULTOR(A), Y EL(LA) CONSULTOR(A) RENUNCIA A TODO RECLAMO CON RESPECTO A ELLO.

12c. Periodo de Comisión:

Un Periodo de Comisión según el Plan de Compensación es equivalente a un mes del calendario. Los

pedidos recibidos el último día de un Periodo de Comisión por medio del sitio web de R + F o los Sitios Web Personales (PWS) de los Consultores hasta las 11:59 p. m. Hora del Pacífico se incluirán en el cálculo de la Comisión y de la Recompensa de Rendimiento de dicho Periodo de Comisión. Todos los pedidos recibidos después de la fecha de cierre se incluirán en el cálculo de la Comisión y de la Recompensa de Rendimiento del siguiente Periodo de Comisión. Con respecto a un Periodo de Comisión, los pagos de la Comisión se emitirán a los Consultores a más tardar el día 15 después del cierre de ese Periodo de Comisión, a menos que Rodan + Fields notifique lo contrario.

12d. Ajustes por devolución: impacto en las Calificaciones, Comisiones y Recompensas de Rendimiento.

Las calificaciones, Comisiones y Recompensas de Rendimiento atribuibles a los productos de R + F no se consideran ganadas hasta después de que haya expirado el periodo de devolución aplicable. Cuando se devuelve un Producto a Rodan + Fields para un reembolso o se devuelven los fondos a un(a) Consultor(a) o Cliente debido a un reembolso de la tarjeta de crédito, las calificaciones, Comisiones y Recompensas de Rendimiento atribuibles al(a los) Producto(s) devuelto(s), los fondos o los volúmenes se deducirán de las calificaciones, Comisiones y Recompensas de Rendimiento actuales y futuros del(la) Consultor(a). Estas deducciones se harán en el mes en el que se dio el reembolso y continuarán en cada Periodo de Comisión a partir de entonces hasta que se recuperen las Comisiones y las Recompensas de Rendimiento del(la) Consultor(a) que recibió las Comisiones y la Recompensa de Rendimiento por la venta del Producto devuelto o el cargo disputado. En el caso de que el Contrato de Consultor de un(a) Consultor(a) se termine voluntaria o involuntariamente y Rodan + Fields no haya recuperado en su totalidad los montos de las Comisiones y Recompensas de Rendimiento atribuibles al(los) Producto(s) devuelto(s) o los fondos devueltos, el resto del saldo pendiente se podrá compensar con cualquier monto de ganancias que se le deba al(a la) Consultor(a) que rescinde. **Rodan y Fields se reserva el derecho de revisar y dar por terminada cualquier cuenta por actividades persistentes de devolución excesivas o asociadas con mercancía no defectuosa.** Para obtener información adicional sobre los ajustes para los Productos devueltos, consulte el Apéndice A, sección 11.

12e. Pago por mes de ascenso:

Se le paga a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) o de nivel superior según el nivel del Título más alto para el cual cumple con los requisitos de calificación durante el Periodo de Comisión actual Si no cumple con los requisitos de calificación para ese Título de Reconocimiento durante el Periodo de la Comisión actual, se le pagará según el nivel del Título de Pago por Rango más alto para el cual califique.

12f. Acumulación de Comisiones o pagos de Recompensas de Rendimiento:

Un(a) Consultor(a) debe ganar al menos \$20 en Comisiones y/o Recompensas de Rendimiento antes de que reciba el pago en su Cuenta Día de Pago RF. Si no se alcanza el umbral de \$20, el(la) Consultor(a) no recibirá el pago a su Cuenta Día de Pago RF, inclusive en la terminación del(la) Consultor(a). Las Comisiones y/o Recompensas de Rendimiento ganadas que no cumplan con este umbral de \$20 se acumularán y pagarán en un Periodo de Comisión posterior cuando las ganancias combinadas del(la) Consultor(a) sean de \$20 o más.

12g. Cierre de Cuentas Día de Pago RF inactivas y Comisiones, Recompensas de Rendimiento y Créditos no reclamados:

Después de que transcurran tres meses consecutivos con un saldo positivo en su cuenta Día de Pago

RF sin actividad (p. ej., no hay nuevas cargas por medio del plan de Comisión, no hay transferencias, etc.), se cobrará una tarifa mensual de mantenimiento de \$7.00 cada mes que quede saldo, hasta treinta y seis (36) meses. Rodan+Fields intentará notificar al(a la) Consultor(a) sobre las tarifas impuestas mediante el envío de una notificación a su última dirección de correo electrónico conocida. Las tarifas impuestas a las cuentas inactivas se deducirán del saldo actual hasta que ocurra uno de los siguientes casos que se describen a continuación: a) el saldo en la cuenta es igual a \$0 o b) el saldo se considera abandonado según la ley de propiedad no reclamada vigente y los fondos se asignarán al estado en el cual reside. El saldo positivo en una cuenta de Día de Pago RF de un(a) Consultor(a) se retirará y las Comisiones, Recompensas de Rendimiento y créditos no reclamados en la cuenta se pagarán a la autoridad pertinente, responsable de administrar los fondos no reclamados en la jurisdicción correspondiente si los fondos permanecen sin reclamar por el periodo pertinente de conformidad con la ley estatal vigente. LOS CONSULTORES RENUNCIAN A TODA ACCIÓN CONTRA RODAN+FIELDS, EL ADMINISTRADOR DE PAGOS Y SUS FUNCIONARIOS, CONSEJEROS, MIEMBROS, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES EN RELACIÓN CON EL CIERRE DE UNA CUENTA DE UN(A) CONSULTOR(A) O CON EL RETIRO DE LOS FONDOS, INCLUSIVE SI SE INFORMA SOBRE DICHOS DAÑOS O PÉRDIDAS A RODAN+FIELDS Y/O AL ADMINISTRADOR DE PAGOS ANTES DE LA CANCELACIÓN DE LA CUENTA O EL RETIRO DE LOS FONDOS.

12h. Pausa temporal de los requisitos de volumen para el ascenso de título:

Rodan + Fields entiende que de vez en cuando pueden surgir circunstancias especiales, atenuantes o fuera de su control que requieren que un(a) Consultor(a) se tome tiempo para no trabajar en su Cuenta de Consultor. Si ese es el caso, el(la) Consultor(a) puede contactar a Rodan + Fields para solicitar una pausa temporal de sus requisitos de volumen mensual y analizar las circunstancias especiales con Rodan + Fields. Rodan + Fields revisará las solicitudes caso por caso y podrá suspender temporalmente los requisitos de volumen, con sujeción a las condiciones que se exponen a continuación, durante el periodo que determine Rodan+Fields a su exclusivo criterio (el "Periodo de Pausa de Volumen"). Rodan + Fields puede requerir documentación para respaldar una solicitud de pausa temporal de los requisitos de volumen. Sin la documentación correspondiente, todas las pausas de volumen aprobadas se realizarán mes a mes.

Durante el Periodo de Pausa de Volumen, el(la) Consultor(a) recibirá Comisiones en su Línea Descendente sin tener que cumplir con el requisito de Volumen de Ventas mínimo mensual del Plan de Compensación. En el caso de los Consultores Ejecutivos, esto significa que los requisitos para lograr un mínimo mensual de 100 unidades en el Volumen de Ventas (SV) y un mínimo de 800 unidades en el Volumen de Grupo (VG) se suspenderán temporalmente. Deben mantenerse todas las demás calificaciones para los programas. No pueden ocurrir ascensos de Título durante el Periodo de Pausa de Volumen; sin embargo, cuando finalice el Periodo de Pausa de Volumen, cualquier Consultor(a) Ejecutivo(a) nuevo(a) que haya ascendido durante el Periodo de Pausa de Volumen permanecerá en su equipo personal y el(la) Consultor(a) ascenderá en ese momento. En caso de que el(la) Consultor(a) elija finalizar su Periodo de Pausa de Volumen antes de tiempo, ascenderá al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que finaliza el Periodo de Pausa de Volumen, siempre que el(la) Consultor(a) haya cumplido con el Volumen de Ventas mínimo mensual, así como cualquier otro requisito.

La solicitud de un Periodo de Pausa de Volumen debe realizarse antes, durante el mes o un (1) mes inmediatamente después del mes en el que se solicita la Pausa de Volumen. Por ejemplo, si un(a) Consultor(a) Independiente desea solicitar un Periodo de Pausa de Volumen para el mes de noviembre de 2023, debe solicitarlo antes de noviembre, durante el mes de noviembre o a fines de diciembre. Se rechazarán todas las solicitudes que se reciban después de esta fecha límite. Si un(a) Consultor(a)

solicita varios meses (p. ej., noviembre y diciembre), Rodan+Fields tomará el último mes como el mes determinante.

SECCIÓN 13: RELACIÓN CON LA SOLUCIÓN PROACTIV ®

Rodan + Fields no distribuye los productos de la marca Proactiv® y no tiene ninguna afiliación ni participación con el distribuidor de los productos de la marca Proactiv. Los Consultores no deben usar ni mostrar la marca ni la marca registrada Proactiv, ni mencionar o hacer referencia a ningún producto de marca Proactiv, en relación con la venta, publicidad o promoción de ningún producto de R + F. Los Consultores no deben comparar los productos de R + F con los productos de la marca Proactiv, incluso con respecto a alguna característica o algún beneficio, ni hacer comentarios sobre los productos de la marca Proactiv. Los Consultores no deben sugerir de ninguna manera que los Productos de R + F estén respaldados por algún portavoz anterior o futuro para los productos de la marca Proactiv, incluyendo a las celebridades que hayan respaldado los productos de la marca Proactiv. Los Consultores son responsables de cualquier declaración o tergiversación que hagan con respecto a los productos Proactiv o al distribuidor de dichos productos.

Sin limitar las restricciones generales descritas anteriormente, los Consultores no deben:

- realizar acercamientos ni dirigir ninguna actividad de ventas hacia cualquier persona involucrada en la venta de Proactiv, incluidas, entre otras, las publicaciones en cualquier página de Facebook dedicada a los productos de Proactiv y acercamientos a personas que venden Proactiv en los quioscos de los centros comerciales;
- comparar ningún producto de R + F con los productos de la marca Proactiv de cualquier manera (p. ej., no decir que un producto de R + F es más efectivo, más adecuado, tiene mejor precio, produce mejores resultados, etc. que los productos de la marca Proactiv) en ninguna plataforma, incluyendo las redes sociales; indicar o sugerir que Rodan + Fields tiene el “respaldo” de la marca Proactiv;
- usar o mostrar la marca o la marca registrada Proactiv cuando vendan cualquier producto de R + F; referirse a ninguna de las celebridades que promocionan los productos de la marca Proactiv al vender cualquier producto de R + F;
- usar la marca ni la marca registrada Proactiv para engañar o redirigir a los usuarios de internet a un sitio que venda productos de R + F (p. ej., no usar la palabra “Proactiv” en los nombres de dominio, las metaetiquetas, las palabras clave compradas o los anuncios publicitarios); ni
- publicar, volver a publicar o compartir en cualquier plataforma, incluyendo las redes sociales y otros sitios de internet, cualquier comunicación relativa a Proactiv que incumpla con las normas descritas en esta Sección 13.

El único uso permitido de la palabra Proactiv es decir que las Dras. Katie Rodan y Kathy Fields son las creadoras de Proactiv, lo que puede indicarse al describir los antecedentes o la historia de Rodan + Fields, pero no en cualquier otro contexto como la comunicación cuyo objetivo principal sea vender cualquier producto o servicio de Rodan + Fields. Los Consultores deben eliminar todo uso, toda visualización o publicación actual en las redes sociales que no cumplan con las restricciones establecidas en esta Sección. El no hacerlo o no cumplir con otros requisitos de esta política pueden tener como consecuencia una notificación de incumplimiento y/o, cuando corresponda, al exclusivo criterio de la Compañía, la terminación del Contrato de Consultor.

SECCIÓN 14: TRANSFERENCIA DEL CONTRATO DE CONSULTOR

14a. Venta, Asignación o Transferencia de un Contrato de Consultor:

Un Consultor no puede vender, asignar ni transferir su Contrato de Consultor sin la aprobación previa por escrito de Rodan + Fields. Tenga en cuenta que Rodan + Fields no aprobará una solicitud de venta, asignación o transferencia de un Contrato de Consultor si la intención, ya sea expresa o implícita, es lograr el Cambio de Línea de Ascenso, o si Rodan+Fields cree que la venta o transferencia está diseñada para eludir cualquier otra política o procedimiento o está siendo utilizada como una "cuenta refugio" para continuar recaudando ganancias mientras se coloca el negocio a nombre de otra persona. Si Rodan + Fields cree que el objetivo de la venta, asignación o transferencia está diseñado para eludir cualquier otra política, llevará a cabo una investigación y podrá rechazar la solicitud a su exclusivo criterio. Las reglas específicas sobre la Venta y la Transferencia de un Contrato de Consultor son las siguientes:

14a (i): Requisitos para el Vendedor/Cedente

Un(a) Consultor(a) que desee vender, asignar o transferir su Contrato de Consultor debe cumplir con los siguientes criterios:

- haber sido un(a) Consultor(a) activo(a) durante al menos doce (12) meses inmediatamente antes de la venta, asignación o solicitud de transferencia;
- estar en regla y en cumplimiento de las Políticas y Procedimientos;
- haber tenido ganancias anualizadas de al menos \$25,000 en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la solicitud de venta, asignación o transferencia;
- esperar seis (6) meses antes de volver a inscribirse bajo un Patrocinador diferente.

14a (ii): Requisitos para el Comprador/Cesionario:

Un(a) Consultor(a) que desee comprar o hacerse cargo de otro negocio debe cumplir con los siguientes criterios:

- haber sido un(a) Consultor(a) activo(a) durante al menos doce (12) meses inmediatamente antes de la venta, asignación o solicitud de transferencia;
- estar en regla y en cumplimiento de las Políticas y Procedimientos;
- haber tenido ingresos anualizados de al menos 15,000 dólares en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la solicitud de venta, asignación o transferencia o 50% de los ingresos anualizados del vendedor en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la solicitud de venta, asignación o transferencia; lo que sea mayor.

Ejemplo: el Comprador tiene la intención de adquirir el negocio del Vendedor y el Vendedor tiene ganancias anualizadas de \$100 000. El Comprador debe tener ganancias anualizadas de al menos \$50 000 para calificar, no \$15 000.

Si se han cumplido los criterios mencionados anteriormente, el(la) Consultor(a) que desee vender, asignar o transferir su Contrato de Consultor (el[la] "Vendedor[a]") primero debe proporcionar a Cumplimiento evidencia de que se informó por escrito al(la) Consultor(a) de Línea Ascendente de la venta, asignación o transferencia inminente al menos siete (7) días calendario antes de que Rodan + Fields redacte y envíe el Contrato formal de Venta y Transferencia. Si el Vendedor decide vender, asignar o transferir de alguna otra manera su Contrato de Consultor a su Consultor(a) de Línea Ascendente inmediata y ambas partes formalizan un Contrato de venta/transferencia mutuamente aceptable, la Línea Descendente del Vendedor se comprimirá (Acumulará) en la Línea Descendente inmediata del(de la) Consultor(a) de Línea Ascendente actual. Si el Vendedor decide no

vender su Contrato de Consultor a su Consultor(a) de Línea Ascendente, el Vendedor puede ofrecer vender/transferir el Contrato de Consultor a otra parte que cumpla con los requisitos de elegibilidad. Si el Contrato de Consultor se vende o transfiere a un(a) Consultor(a) actual de Rodan + Fields, que no se el(la) Consultor(a) de Línea ascendente del(la) Vendedor(a), el(la) Consultor(a) que lo compre debe terminar su Contrato de Consultor, dejar su Línea Descendente actual y asumir la posición del(la) Vendedor(a); las dos organizaciones no se fusionarán. La línea Descendente del(la) Consultor(a) comprador(a) se comprimirá (Acumulará) a su antiguo Patrocinador.

Si Rodan + Fields cree que el objetivo de la venta, asignación o transferencia está diseñado para eludir cualquier otra política, llevará a cabo una investigación y podrá rechazar la solicitud a su exclusivo criterio. Si se aprueba una solicitud de transferencia, el(la) Vendedor(a) debe trabajar con el(la) Consultor(a) comprador(a) y el Día de Pago RF para convertir las Cuentas de Día de Pago RF como corresponda. Para obtener más información sobre el Día de Pago RF, consulte la sección 12b.

14b. Divorcio/Separación:

Para evitar que una familia realice compras que constituyan un acaparamiento de inventario, los cónyuges y las parejas en matrimonio por common law deben operar bajo un único Contrato de Consultor, ya sea como propietarios individuales o a través de una Entidad de Negocios. En caso de divorcio o separación, los cónyuges o parejas en matrimonio por common law deben realizar una de las siguientes acciones:

1. Uno de los Consultores acuerda por escrito: i) dar por terminado el Contrato de Consultor según corresponda a él/ella; ii) renunciar a sus intereses en el Contrato de Consultor; y iii) autorizar a Rodan + Fields a pagar todas las Comisiones y las Recompensas de Rendimiento al(la) cónyuge/pareja que no renuncia, y de cualquier otra manera tratar directamente y únicamente con el(la) cónyuge/pareja que no renuncia (en cuyo caso, el(la) Consultor(a) que termina su contrato puede reinscribirse como Consultor(a) bajo un(a) nuevo(a) Patrocinador(a) sin tener que completar el periodo de espera de seis (6) meses de acuerdo con la Sección 7d); o
2. Independientemente del divorcio o la separación, los cónyuges o parejas en matrimonio por common law aceptan continuar operando la Consultoría de forma conjunta "de manera habitual", en cuyo caso Rodan + Fields continuará pagando todas las Comisiones y Recompensas de Rendimiento, y de otra manera tratará con los cónyuges y la pareja de hecho de la misma manera que lo hacía antes del divorcio o la separación.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la Línea Descendente de los cónyuges o parejas en matrimonio por common law que estén en proceso de divorcio o separación. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia Rodan + Fields dividirá los pagos de la Comisión o de la Recompensa de Rendimiento entre los cónyuges o parejas en matrimonio por common law que estén en proceso de divorcio o separación.

14c. Matrimonio entre Consultores:

Si un(a) Consultor(a) soltero(a) se casa con una persona que actualmente no es Consultor(a), tiene la opción de incluir a su nuevo(a) cónyuge en su Contrato de Consultor de Rodan + Fields. En el caso de un(a) Consultor(a) que sea una Entidad de Negocios, el(la) nuevo(a) cónyuge puede convertirse en un(a) Titular Beneficiario(a) del Contrato de Consultor. Para incluir a un(a) cónyuge en un Contrato de Consultor, el(la) cónyuge debe llenar y enviar un Formulario de incorporación de Cónyuge/Pareja, el

cual incluye una nueva Solicitud de Consultor, que puede encontrarse en la Biblioteca. En el caso de un Contrato de Consultor que sea una Entidad de Negocios, el(la) Consultor(a) debe informar que el(la) nuevo(a) cónyuge se ha convertido en un(a) Titular Beneficiario(a) del Contrato de Consultor, quien también debe cumplir con todos los requisitos de elegibilidad pertinentes.

Para evitar que una familia realice compras de los Productos de R + F que constituyan un acaparamiento de inventario, en caso de que un(a) Consultor(a) soltero(a) se case con otra persona que actualmente sea Consultor(a), la nueva pareja debe trabajar en conjunto bajo un único Contrato de Consultor. Si uno de los Consultores en el matrimonio decide unirse al Contrato de Consultor de su nuevo(a) cónyuge, dicho(a) Consultor(a) debe terminar su Contrato de Consultor actual. El(la) Consultor(a) tiene la opción de simplemente abandonar el Contrato de Consultor o vender el Contrato de Consultor de conformidad con la Sección 14a. Estas son las opciones disponibles para los Consultores que se casan, los cuales están en la misma Línea Descendente, pero tienen Patrocinadores diferentes y, para los Consultores que se casan, los cuales tienen el(la) mismo Patrocinador(a), pero que ocupan diferentes secciones en la Línea Descendente del(de la) Patrocinador(a).

Los Consultores que se casan pueden fusionar sus dos Contratos de Consultor en un solo Contrato de Consultor solo si uno(a) de los Consultores Patrocinó personalmente al(a la) otro(a) Consultor(a).

14d. Cambio de Titular Beneficiario(a) para Entidad de Negocios:

En el caso de que una Entidad de Negocios que sea Consultora sufra un cambio de Titular Beneficiario(a), debe garantizarse que no se vean afectados negativamente la Consultoría, otros Consultores en la Línea Ascendente pertinente ni Rodan + Fields.

Un "Cambio de Titular Beneficiario(a)" significa, con respecto a cualquier Contrato de Consultor que se opera como una Entidad de Negocios, la venta, transferencia o adquisición de cualquier participación de propiedad en la Entidad de Negocios por parte de cualquier persona o entidad o grupo de personas o entidades que no figuran en el Formulario de Registro de Entidad de Negocios original ni en ninguna modificación posterior del Formulario de Registro de Entidad de Negocios, el cual se encuentra en los archivos de la Empresa. Si Rodan + Fields determina, a su exclusivo criterio, que tal Cambio de Titular Beneficiario(a) afectará de manera adversa el Contrato de Consultor, a otros Consultores o a Rodan + Fields, Rodan + Fields podrá rescindir el Contrato de Consultor de la Entidad de Negocios.

Tras cualquier Cambio de Titular Beneficiario, la Entidad de Negocios y cada Titular Beneficiario(a) deben continuar cumpliendo con cada uno de los requisitos establecidos en la Sección 5j. Si una Entidad de Negocios que es una Consultora no es la Entidad de Negocios sobreviviente en cualquier Cambio de Titular Beneficiario(a), la nueva Entidad de Negocios debe enviar una nueva Solicitud de Consultor y un Formulario de Registro de Entidad de Negocios para convertirse en Consultora.

14e. Muerte e incapacidad:

14e (i): Muerte

Tras la muerte de un(a) Consultor(a), el interés del(de la) Consultor(a) en su Contrato de Consultor puede transferirse solo mediante testamento, fideicomiso u otro instrumento testamentario al(a la) heredero(a), fideicomisario(a) u otro(a) cesionario(a) del(de la) Consultor(a) (cada una de las personas a las que se hace referencia en este documento como un(a) "Cesionario[a]"), sujeto a las condiciones y requisitos de esta Sección y la ley pertinente.

Además, un(a) Cesionario(a) tendrá el derecho de asumir los derechos y las obligaciones del(de la) Consultor(a) fallecido(a) en virtud del Contrato de Consultor vigente, incluido el derecho a cobrar Comisiones y Recompensas de Rendimiento generados por la Línea Descendente de dicho(a) Consultor(a), sujeto a las condiciones y los requisitos de esta Sección y la ley pertinente.

Sin embargo, un(a) Cesionario(a) no puede asumir los derechos y las obligaciones de un(a) Consultor(a) en virtud de un Contrato de Consultor aplicable si Rodan + Fields determina, a su exclusivo criterio, que el Contrato de Consultor, otros Consultores de la Línea Ascendente pertinente o Rodan + Fields se verán afectados negativamente por dicho acto.

La documentación legal correspondiente debe enviarse a Rodan + Fields en relación con cualquier transferencia en virtud de esta Sección. Tenga en cuenta que si un(a) Consultor(a) fallece sin un testamento u otro instrumento testamentario que designe al(a la) Cesionario(a) del Consultor en relación con su Contrato de Consultor, el Contrato de Consultor se rescindirá automáticamente y los herederos del(de la) Consultor(a) fallecido(a) no tendrán ningún derecho en virtud del Contrato de Consultor de ese(a) Consultor(a). En consecuencia, cada Consultor(a) debe buscar la asesoría de su abogado(a) para elaborar un testamento, un fideicomiso u otro instrumento testamentario que transfiera adecuadamente el interés del(de la) Consultor(a) relacionado con su Contrato de Consultor.

Para efectuar una transferencia testamentaria del interés de un(a) Consultor(a) con respecto a su Contrato de Consultor luego de la muerte de dicho(a) Consultor(a), el(la) Cesionario(a) debe proporcionar lo siguiente a Rodan + Fields:

- una orden judicial que designe al(la) fideicomisario(a) o al(a la) administrador(a) del patrimonio o cartas de testamento u otros instrumentos que designen al(la) fideicomisario(a) o al(a la) administrador(a) del patrimonio; e
- instrucciones escritas del(de la) fideicomisario(a) o del(de la) administrador(a) del patrimonio que indiquen específicamente la disposición de los intereses pertinentes del(de la) Consultor(a) en el Contrato del Consultor. Un legado general de todos los bienes del(de la) Consultor(a) al(a la) Cesionario(a) no es suficiente para satisfacer este requisito.

En espera de recibir dicha documentación, los(las) herederos(as) del(de la) Consultor(a) pueden solicitar que el Contrato de Consultor pertinente se coloque en un Periodo de Pausa de Volumen. Consulte la Sección 12h para obtener más información sobre las solicitudes de Pausa de Volumen.

Además, cuando un(a) Cesionario(a) asume los derechos y las obligaciones de un(a) Consultor(a) en virtud de un Contrato de Consultor pertinente con la aprobación de Rodan + Fields, el(la) Cesionario(a), además de adquirir el derecho de cobrar Comisiones y Recompensas de Rendimiento generados por la Línea Descendente del(la) Consultor(a) fallecido(a), asumirá todos los demás derechos y obligaciones del(de la) Consultor(a) fallecido(a) en virtud del Contrato de Consultor, siempre que se cumplan con los siguientes requisitos. El(la) Cesionario(a) debe:

- enviar una Solicitud de Consultor o un Formulario de Registro de Entidad de Negocios, según corresponda, y cumplir con todos los requisitos de elegibilidad para convertirse en Consultor(a);
- cumplir con los términos y las disposiciones del Contrato de Consultor; y
- cumplir con todas las calificaciones para el nivel y título del(de la) Consultor(a) fallecido(a).

En el caso de que el(la) Cesionario(a) sea un fideicomiso, el(la) fideicomisario(a) puede cumplir con estos requisitos en nombre de los beneficiarios que de otra manera no cumplirían con los requisitos de

elegibilidad y calificación para convertirse en Consultores. En el caso de que el(la) Consultor(a) desee designar un(a) fideicomisario(a) en nombre de sus hijos menores, el fideicomiso puede permanecer vigente hasta que el(la) hijo(a) mayor cumpla 18 años y sea elegible para asumir el Contrato del Consultor.

Un Contrato de Consultor depende de la capacidad de liderazgo del(de la) Consultor(a) individual; por lo tanto, si el interés de un(a) Consultor(a) en un Contrato de Consultor se lega a los legatarios conjuntos que desean asumir los derechos y las obligaciones del(de la) Consultor(a) en virtud de dicho Contrato de Consultor, los legatarios deben formar una Entidad de Negocios, identificar a la persona responsable de la operación de la entidad y presentar un Formulario de Registro de Entidad de Negocios debidamente llenado y firmado y de cualquier otra forma cumplir con todos los requisitos para una Entidad de Negocios que tiene el Contrato de Consultor, según lo establecido en estas Políticas y Procedimientos. Rodan + Fields emitirá todos los pagos de Comisiones y Recompensas de Rendimiento y un Formulario 1099 del IRS a la nueva Entidad de Negocios.

14e (ii): Incapacidad

En caso de incapacidad de un(a) Consultor(a), el(la) agente, apoderado(a) o representante legal del(de la) Consultor(a) (cada una de las personas a las que se hace referencia en este documento como "Agente") puede actuar en nombre de dicho(a) Consultor(a) en virtud de un Contrato de Consultor pertinente, con sujeción a la condiciones y los requisitos de esta Sección y a la ley aplicable. Sin embargo, un(a) Agente no puede actuar en nombre de un(a) Consultor(a) en virtud de un Contrato de Consultor vigente si Rodan + Fields determina, a su exclusivo criterio, que el Contrato de Consultor, otros Consultores de la Línea Ascendente aplicable o Rodan + Fields se verán afectados negativamente por dicho acto; siempre y cuando el ejercicio de dicho criterio de Rodan + Fields esté sujeto a cualquier limitación de acuerdo con la ley aplicable. Alternativamente, un(a) Agente puede solicitar que el Contrato de Consultor vigente se coloque en un Periodo de Pausa de Volumen. Consulte la Sección 12h para obtener más información sobre las solicitudes de Periodo de Pausa de Volumen.

La documentación legal apropiada debe enviarse a Rodan + Fields en relación con cualquier acto por parte de un(a) Agente en virtud de esta Sección. Por consiguiente, cada Consultor(a) debe buscar la asesoría de su abogado(a) para preparar un poder legal u otro instrumento legal que autorice a un(a) Agente a actuar en nombre de dicho(a) Consultor(a) en virtud de su Contrato de Consultor.

Para que un(a) Agente pueda actuar en nombre de un(a) Consultor(a) incapacitado(a), el(la) Agente debe proporcionar lo siguiente a Rodan + Fields:

- el poder legal u otro instrumento legal que autorice al(la) Agente a actuar en nombre del(de la) Consultor(a) en virtud de su Contrato de Consultor, en una forma aceptable para Rodan + Fields; y
- los demás documentos que Rodan + Fields pueda requerir a su exclusivo criterio, incluidos, sin limitación, una declaración jurada del(de la) Agente que indique que el poder legal u otro instrumento legal permanece vigente en el momento en que se presenta a Rodan + Fields y/o un contrato de indemnización del(de la) agente.

14f. Todas las demás transferencias por parte de los Consultores están prohibidas:

Excepto por lo que se permite expresamente en esta Sección 14 junto con la aprobación previa por escrito de Rodan + Fields, los Consultores no asignarán, ni venderán, ni transferirán, ni delegarán, ni dispondrán, ya sea de manera voluntaria o involuntaria, de acuerdo con la ley o de otra manera, el Contrato de Consultor u otros derechos u obligaciones en virtud del Contrato de Consultor. Cualquier supuesta asignación del Contrato de Consultor, incluso para la venta, transferencia, delegación u otra disposición del Contrato de Consultor, salvo lo permitido en este documento, será nula e inválida.

SECCIÓN 15: TERMINACIÓN Y SUSPENSIÓN

15a. Terminación voluntaria:

Un(a) Consultor(a) tiene el derecho de terminar su Contrato de Consultor (y, por lo tanto, finalizar el Contrato de Consultor) en cualquier momento, independientemente del motivo. Los Consultores que terminen voluntariamente su Contrato deben iniciar el proceso de terminación mediante un Formulario de Notificación de Terminación, el cual se encuentra en la Biblioteca, o un Formulario de Notificación de Terminación debidamente firmado al Departamento de Asistencia de Ventas que entrará en vigor cuando lo reciba y procese Rodan+Fields. (Permita que transcurran de siete a diez (7-10) Días Hábiles para el procesamiento una vez que se haya recibido la solicitud de rescisión.) Un(a) Consultor(a) también puede rescindir voluntariamente el Contrato de Consultor al elegir no renovar dicho Contrato como se describe en la Sección 5I, o al vender, asignar o transferir de otro modo el Contrato de Consultor, como se describe en la Sección 14. Si no se realiza la renovación del Contrato de Consultor, se considera rescisión voluntaria, como se describe en la Sección 5I.

La devolución de un Paquete de Inicio de Negocios dentro de un (1) año contado a partir de la activación se considerará como una terminación voluntaria del Contrato de Consultor por parte del(de la) Consultor(a) según se describe en la Sección 5a.

Un(a) Consultor(a) que termine su Contrato de Consultor de forma voluntaria tendrá derecho a intentar volver a inscribirse en el Programa de Rodan + Fields de conformidad con las disposiciones de la Sección 15d de estas Políticas y Procedimientos.

15b. Terminación involuntaria:

Además de la imposición de cualquier medida correctiva descrita en la Sección 16, Rodan+Fields se reserva el derecho de terminar el Contrato de Consultor de cualquier Consultor(a) que, a juicio razonable de Rodan + Fields, no proporcione la información requerida, incluyendo, pero no limitado a, el Número de Seguro Social o Número de Identificación Fiscal Federal; o haya incumplido con los términos del Contrato de Consultor; por acciones y omisiones que Rodan + Fields considere razonablemente dañinas para los intereses de otros Consultores, Clientes o para Rodan + Fields. Los comentarios o publicaciones en redes sociales que indiquen, insinúen o aludan al hecho de que un(a) Consultor(a) ya no es un(a) Consultor(a) Independiente de R + F se considerarán un anuncio público de la terminación de su Contrato de Consultor con R + F. Los Consultores deben reconocer que la acción antes mencionada puede, entre otras cosas, dar lugar a un aviso de incumplimiento o, cuando corresponda, la terminación del Contrato de Consultor. La terminación involuntaria entrará en vigor a partir del momento en que Rodan + Fields notifique al(a) Consultor(a).

Un(a) Consultor(a) a quien se le termine involuntariamente su Contrato de Consultor puede intentar volver a inscribirse en el Programa de Rodan + Fields mediante la presentación de una solicitud formal

por escrito después del primer (1) aniversario de la fecha de terminación. Sin embargo, Rodan + Fields se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud a su exclusivo criterio, en la medida en que lo permita la ley aplicable. Si Rodan + Fields acepta la solicitud de reinscripción, el(la) Consultor(a) debe celebrar un nuevo Contrato de Consultor y comprar un nuevo Paquete de Inicio de Negocios. Un(a) Consultor(a) que vuelva a inscribirse no tendrá acceso ni derechos a ninguna organización de Línea Descendente que pueda haber existido en virtud de su Contrato de Consultor anterior.

15c. Efecto de la terminación:

Al expirar o rescindir un Contrato de Consultor, el(la) anterior Consultor(a) no tendrá derecho, título, reclamo o interés sobre el Contrato de Consultor o la Línea Descendente que haya operado, ni tendrá la oportunidad de recibir Comisiones ni Recompensas de Rendimiento de futuras ventas generadas por el Contrato de Consultor o la Línea Descendente. Cuando se termine un Contrato de Consultor, el(la) Consultor(a) perderá todos los derechos de participar o beneficiarse del Programa. Esto incluye el derecho a vender los Productos de R + F, actuar como Patrocinador(a), usar cualquier Marca de R + F u otro Contenido de R + F para cualquier propósito, así como el derecho de recibir futuras Comisiones y Recompensas de Rendimiento u otros ingresos resultantes de las ventas y otras actividades de la Línea Descendente que tenía el(la) Consultor(a). En caso de terminación, todas las licencias otorgadas al(a) Consultor(a) en virtud del presente documento, si las hubiere, se rescindirán automáticamente y dicho(a) Consultor(a) se compromete a renunciar a todos los derechos, si los hubiere, que pueda tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, si aplicara, sobre su Línea Descendente anterior y cualquier Comisión, Recompensa de Rendimiento, Recompensa del Programa de Incentivos u otra cantidad derivada de las ventas futuras y otras actividades de dicha Línea Descendente.

Los anteriores Consultores no deberán ostentarse como Consultores y no tendrán derecho a vender los Productos de R + F ni patrocinar a otros Consultores ni participar de otra manera en el Programa. Los Consultores cuyos Contratos de Consultor se dan por terminados recibirán Comisiones y Recompensas de Rendimiento por los últimos Periodos de Comisión completos en los que estuvieron activos y calificados antes de la terminación (menos cualquier cantidad retenida durante cualquier suspensión que preceda a una terminación involuntaria, cualquier saldo pendiente que pueda existir en las cuentas de los Consultores o cualquier otra cantidad que se adeude a Rodan + Fields). Las Recompensas de Rendimiento solo son elegibles para aquellos Consultores que tienen un Contrato de Consultor activo. Para obtener información sobre las Cuenta Día de Pago RF inactivas, así como las Comisiones, las Recompensas de Rendimiento y los Créditos no reclamados, consulte la Sección 12g. Rodan + Fields no será responsable ante ningún(a) Consultor(a) por daños y perjuicios de ningún tipo que resulten únicamente de la terminación de un Contrato de Consultor de acuerdo con los términos establecidos en este documento; la terminación del Contrato de Consultor se realizará sin perjuicio de cualquier otro derecho o recurso al que Rodan + Fields tenga derecho de conformidad con el Contrato de Consultor o la ley aplicable.

Tras el vencimiento o término del Contrato de Consultor, las siguientes secciones de estas Políticas y Procedimientos prevalecerán y seguirán siendo vigentes: Secciones 2, 3b, 5j (con respecto a las obligaciones de los Titulares Beneficiarios(as) en relación con sus respectivas Entidades de Negocios), 6g (con respecto a la confidencialidad de los Informes de Rendimiento (Actividad de la Línea Descendente), 6j, 6k, 6m, 6n (con respecto a la información de cada una de las secciones 6m y 6n, cualquier Información Confidencial o Datos de los Clientes que retengan los Consultores después de la terminación), 6p, 6q, 6r, 11a, 11d, 11h, 12c, 13, 14f, 15c, 16, 17 y 18i.

15d. Reinscripción:

Un(a) Consultor(a) que haya terminado voluntariamente el Contrato de Consultor, ya sea mediante la no renovación o mediante la venta, la cesión o la transferencia del Contrato de Consultor de acuerdo con la Sección 14, puede volver a inscribirse como Consultor(a) al comprar un Paquete de Inicio de Negocios y se le proporcionará un nuevo Número de Identificación. Plazos de reinscripción: i) Si un(a) Consultor(a) desea reinscribirse dentro de los seis (6) meses posteriores a la fecha de desactivación, debe permanecer con su mismo(a) patrocinador(a); o ii) si un(a) Consultor(a) desea volver a inscribirse después de más de seis (6) meses de la fecha de desactivación, puede inscribirse con cualquier Consultor(a) de Rodan + Fields. Póngase en contacto con el Departamento de Apoyo al Cliente a través de SalesSupport@rodanandfields.com para conocer las instrucciones sobre cómo volver a inscribirse. Tenga en cuenta: la Línea Descendente del(de la) Consultor(a) se quedará con el(la) Consultor(a) de la Línea Ascendente, que es donde se colocó cuando el(la) Consultor(a) finalizó su Contrato voluntariamente.

15e. Cese del negocio:

Rodan + Fields se reserva expresamente el derecho de rescindir todos los Contratos de Consultor mediante un aviso por escrito con treinta (30) días de anticipación (o con un aviso más breve según lo requieran las circunstancias imprevistas) en el caso de que decida: i) suspender las operaciones de negocios; ii) disolverse como entidad de negocios; o iii) terminar la distribución de sus productos a través de la venta directa.

SECCIÓN 16: MEDIDAS CORRECTIVAS, RECLAMOS Y QUEJAS

16a. Medidas correctivas:

El incumplimiento del Contrato de Consultor o cualquier acto u omisión que Rodan + Fields determine a su exclusivo criterio que pueda dañar su reputación o plusvalía por parte de un(a) Consultor(a) o sus empleados, contratistas independientes o agentes, puede considerarse incumplimiento del Contrato de Consultor. Rodan + Fields proporcionará una notificación de incumplimiento y un plazo razonable para enmendarlo, excepto en los casos en que Rodan + Fields determine razonablemente a su exclusivo criterio que dicho incumplimiento es grave y/o no puede enmendarse dentro de un periodo razonable, y/o es parte de un patrón reiterado de incumplimientos, Rodan + Fields se reserva el derecho de rescindir inmediatamente el Contrato de Consultor sin previo aviso. Las medidas que Rodan + Fields puede tomar podrían incluir una o más de las siguientes:

- una notificación por correo electrónico o llamada telefónica;
- la emisión de una carta de advertencia al Consultor infractor;
- exigir al(a la) Consultor(a) infractor(a) que tome medidas correctivas inmediatas;
- la retención de la totalidad o parte de las Comisiones o Recompensas de Rendimiento o la elegibilidad para las Recompensas de Rendimiento del(de la) Consultor(a) durante el periodo en que Rodan + Fields esté investigando cualquier conducta que supuestamente incumpla con el Contrato de Consultor o en caso de que Rodan + Fields determine que la retención es necesaria a raíz de las circunstancias. Si el Contrato de Consultor(a) finalmente se termina, el(la) Consultor(a) no tendrá derecho a recuperar Comisiones ni Recompensas de Rendimiento retenidos durante el periodo de investigación;
- la suspensión del Contrato de Consultor del(de la) infractor(a), incluida la suspensión del pago de Comisiones o el derecho a Recompensas de Rendimiento por uno o más Periodos de Comisión;

- terminación involuntaria del Contrato de Consultor del(de la) infractor(a);
- cualquier otra medida que permita la ley aplicable, ya sea expresamente que esté permitida dentro de las disposiciones del Contrato de Consultor o que Rodan + Fields considere factible para implementar y que sea apropiada para resolver equitativamente los daños y perjuicios causados parcial o exclusivamente por la infracción de la política o el incumplimiento contractual por parte del(de la) Consultor(a) infractor(a); y
- en situaciones que Rodan + Fields considere pertinentes, la Empresa puede iniciar procedimientos legales para obtener una compensación monetaria y/o justa.

16b. Reclamos y quejas:

Cuando un(a) Consultor(a) tiene un reclamo o una queja contra otro(a) Consultor(a) con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con su Contrato de Consultor, el(la) Consultor(a) que presenta el reclamo primero debe informar sobre el problema a su Patrocinador(a). Si el asunto no puede resolverse, puede informarse por escrito al Departamento de Cumplimiento mediante un Formulario de Informe de Quejas, el cual se encuentra disponible en la Biblioteca. Si un(a) Consultor(a) tiene una queja de acoso u otra conducta inapropiada por parte de un(a) empleado(a) o representante de Rodan + Fields, el(la) Consultor(a) puede presentar un informe al Departamento de Cumplimiento sin informar primero el problema a su Patrocinador(a). El Departamento de Cumplimiento revisará los hechos e intentará ayudar al(a) Consultor(a) a resolver el problema.

Si el problema es tal que un(a) Consultor(a) teme daños físicos graves o cree que es víctima de un fraude financiero u otra actividad criminal, el(la) Consultor(a) deberá comunicarse con las autoridades policiales y presentar una denuncia.

SECCIÓN 17: GARANTÍAS; LIMITACIONES DE RESPONSABILIDAD; INDEMNIZACIÓN

17a. Garantía; Exención de responsabilidad:

Rodan + Fields garantiza a los Consultores que los Productos de R + F, tal como y cuando los entrega Rodan + Fields, no tendrán defectos importantes. La única obligación de Rodan + Fields con los Consultores, y la única y exclusiva medida correctiva de los Consultores, relacionada con el incumplimiento de esta garantía será la devolución de cualquier Producto de R + defectuoso y la obtención de un reemplazo o un reembolso como se describe en la Sección 10. EN LA MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY VIGENTE, RODAN + FIELDS POR MEDIO DEL PRESENTE DECLARA QUE NO OFRECE NINGUNA OTRA GARANTÍA CON RESPECTO A LOS PRODUCTOS DE R+F, EL PROGRAMA, LOS MATERIALES DE MARKETING DE R + F, LOS SUMINISTROS DE NEGOCIOS DE R + F Y CUALQUIER OTRO TEMA DEL CONTRATO DE CONSULTOR, YA DE FORMA EXPRESA, IMPLÍCITA O REGLAMENTARIA, INCLUIDAS LAS GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, APTITUD PARA UN OBJETIVO EN PARTICULAR, TÍTULO, CUMPLIMIENTO DE DERECHOS, PRECISIÓN O TOTALIDAD DEL CONTENIDO, RESULTADOS, NEGLIGENCIA O FALTA DE EFICIENCIA Y CORRESPONDENCIA CON LA DESCRIPCIÓN.

17b. Limitación de la responsabilidad:

SIN PERJUICIO DE NINGUNA DISPOSICIÓN EN CONTRARIO EN ESTE DOCUMENTO O DE CUALQUIER FALTA DE PROPÓSITO FUNDAMENTAL, EN NINGÚN CASO UN(A) CONSULTOR(A) NI RODAN + FIELDS (INCLUIDA CUALQUIERA DE SUS PARTES RELACIONADAS (COMO SE DEFINE EN LA SECCIÓN 18i)) SERÁN RESPONSABLES ANTE LA OTRA PARTE DE CUALQUIER DAÑO ESPECIAL,

INCIDENTAL, INDIRECTO, PUNITIVO O EJEMPLAR O CONSECUENTE DE CUALQUIER TIPO O NATURALEZA, SIN IMPORTAR CÓMO SE CAUSÓ, QUE SE DESPRENDA O SE RELACIONE CON EL CONTRATO DE CONSULTOR O SU CONTENIDO (INCLUIDOS, ENTRE OTROS, LOS PRODUCTOS DE R + F, EL PROGRAMA, LOS MATERIALES DE MARKETING DE R + F O LOS SUMINISTROS DE NEGOCIOS DE R + F), YA SEA QUE DICHA RESPONSABILIDAD SE HAGA VALER SOBRE LA BASE DE UN CONTRATO, AGRAVIO U OTRA TEORÍA DE RESPONSABILIDAD (QUE INCLUYE, ENTRE OTROS, NEGLIGENCIA O RESPONSABILIDAD ESTRICTA), O DE OTRO MODO, INCLUSIVE SI EL(LA) CONSULTOR(A) O RODAN + FIELDS (O CUALQUIERA DE SUS PARTES RELACIONADAS) HAN SIDO INFORMADOS DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS. EN LAS JURISDICCIONES QUE NO DAN EFECTO A LA RESPONSABILIDAD LIMITADA O A LAS CLÁUSULAS EXCULPATORIAS, ESTA DISPOSICIÓN NO ES PERTINENTE. EN JURISDICCIONES QUE PERMITEN LIMITADAMENTE LAS CLÁUSULAS EXCULPATORIAS O DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, ESTA DISPOSICIÓN ES PERTINENTE EN LA MAYOR MEDIDA MÁXIMA QUE PERMITA LA LEY DE DICHA JURISDICCIÓN.

17c. Indemnización:

Cada Consultor(a) acuerda indemnizar, defender y proteger a Rodan + Fields de cualquier responsabilidad (junto con sus Partes Relacionadas como se define en la Sección 18i), sus agentes, otros Consultores, accionistas, miembros, empleados, directores, oficiales y abogados (colectivamente, las "Partes Indemnizadas") contra cualquier y todas las pérdidas o responsabilidades (incluidos los honorarios de los abogados) que puedan ocurrir, o en que puedan incurrir, como resultado del incumplimiento o supuesto incumplimiento del Contrato de Consultor por parte de dicho(a) Consultor(a), incluidos, entre otros, los términos o las condiciones de estas Políticas y Procedimientos.

SECCIÓN 18: VARIOS; RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

18a. Divisibilidad:

Si se determina que alguna disposición del Contrato de Consultor es inválida o inaplicable, total o parcialmente, dicha disposición se reformará solo en la medida necesaria para hacerla ejecutable, y la parte restante de dicha disposición y todas las demás disposiciones del Contrato de Consultor continuarán en pleno vigor y efecto en la medida de lo posible para lograr la intención de las partes. Si no puede realizarse dicha reforma, solo se eliminará del Contrato de Consultor la parte de la disposición que se considera nula o inválida y el resto del Contrato de Consultor y las disposiciones como se aplican a otras personas, lugares y circunstancias permanecerán en pleno vigor.

18b. Renuncia de responsabilidad:

La renuncia de responsabilidad por parte de cualquiera de las partes relacionadas con un incumplimiento de cualquier disposición del Contrato de Consultor no será efectiva a menos que esté por escrito, y no se interpretará como una renuncia de ningún incumplimiento posterior bajo la misma disposición o cualquier otra disposición del Contrato de Consultor; asimismo, ninguna demora u omisión por parte de cualquiera de las partes para ejercer o hacer uso de cualquier derecho o acción correctiva que tenga o pueda tener en virtud del presente contrato se considerará como una renuncia a cualquier derecho o medida correctiva.

18c. Legislación vigente:

El Contrato de Consultor, que incluye las Políticas y los Procedimientos, debe interpretarse de acuerdo con las leyes de Delaware y se rige por ellas, sin tomar en cuenta los principios de elección de

legislación; además, la Ley Federal de Arbitraje regirá el Acuerdo de Resolución de Disputas del Contrato de Consultor, el cual se encuentra en la Sección 18i de las Políticas y Procedimientos, sin dar efecto a ninguna ley estatal que exprese lo contrario.

Este Contrato de Consultor tiene como objetivo regir los términos y las condiciones que se aplican a los Consultores de Rodan + Fields para los cuales Estados Unidos (incluidos el Distrito de Columbia, Puerto Rico o Guam) es su país de origen, independientemente de la residencia de cualquier persona. En la medida en que cualquier disposición de este Contrato de Consultor no sea ejecutable según la ley vigente, incluida la Sección 16600 del Código de Negocios y Profesiones de California, que prohíbe los contratos que impidan a las personas ejercer una profesión, actividad o negocio lícito de cualquier tipo, las partes acuerdan renegociar dicha disposición de buena fe. En el caso de que las partes no puedan alcanzar un reemplazo mutuamente aceptable y exigible para dicha disposición, entonces: a) dicha disposición se eliminará de este Contrato; b) el resto de este Contrato se interpretará como si se excluyera dicha disposición; y c) el resto de este Contrato será ejecutable de acuerdo con sus términos.

18d. Derecho a usar terceros:

Sin perjuicio de las disposiciones en contrario en el Contrato de Consultor, Rodan + Fields puede utilizar Consultores u otros contratistas en relación con el cumplimiento de sus obligaciones y el ejercicio de sus derechos en virtud del Contrato de Consultor.

18e. Fuerza mayor:

Rodan + Fields no será responsable ante ningún(a) Consultor(a) por el incumplimiento o retraso en el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente documento si dicho incumplimiento o retraso se debe a razonables circunstancias fuera de su control, incluidos los actos de cualquier organismo gubernamental, guerra, insurrección, sabotaje, embargo, incendio, inundación, huelga u otra perturbación laboral, interrupción o retrasos en el transporte, falta de disponibilidad, interrupción o retraso en los servicios de telecomunicaciones o de terceros, o incapacidad para obtener materias primas, suministros, equipos o energía necesaria para cumplir el presente documento.

18f. Interpretación:

Para los fines de interpretación del Contrato de Consultor: i) los encabezados son solo para fines de referencia y no se considerarán parte del Contrato de Consultor; ii) a menos que el contexto requiera lo contrario, el singular incluye el plural y el plural incluye el singular; iii) a menos que se especifique lo contrario, las palabras "por medio del presente", "en este documento" y "en virtud del presente", y otras palabras de importancia similar, se refieren al Contrato de Consultor en su totalidad y no a ninguna sección o párrafo en particular; y iv) las palabras "incluir" e "incluido" no se interpretarán como términos de limitación y, por lo tanto, significarán "incluyendo de manera enunciativa, mas no limitativa" e "incluyendo sin limitación".

18g. Totalidad del acuerdo:

El Contrato de Consultor y todos los documentos incorporados por referencia, en su forma actual y según lo que enmiende la Empresa a su exclusivo criterio, constituyen el acuerdo completo de las partes con respecto a su contenido. El Contrato de Consultor reemplaza todos los acuerdos, negociaciones, declaraciones y promesas anteriores, actuales y contradictorias entre las partes, escritas o verbales, con respecto al contenido del presente. No hay declaraciones, acuerdos o

entendimientos colaterales verbales o escritos, excepto lo dispuesto en este documento.

18h. Notificaciones:

Salvo que se establezca expresamente lo contrario en el Contrato de Consultor, todas las notificaciones requeridas o permitidas por el Contrato de Consultor deberán hacerse por escrito y enviarse a la parte para su notificación. Las notificaciones a Rodan+Fields se enviarán a Rodan & Fields, LLC, 3001 Bishop Dr #450, San Ramon, CA 94583 Atención a: Legal o por correo electrónico a Legal@rodanandfields.com. Las notificaciones a un(a) Consultor(a) se enviarán por correo electrónico a la dirección que se encuentra en la Solicitud de Consultor correspondiente o al Perfil actualizado de la Cuenta del(de la) Consultor(a) o por medio de entrega personal, mensajería reconocida a nivel nacional mediante entrega de un día (con todos los cargos prepagados), fax o correo certificado o registrado.

18i. Resolución de disputas:

ESTA DISPOSICIÓN CONTIENE UN ACUERDO QUE AFECTA CÓMO SE RESOLVERÁN LOS RECLAMOS QUE UN(A) CONSULTOR(A) PUEDA TENER CONTRA RODAN + FIELDS O RECLAMOS QUE RODAN + FIELDS PUEDA TENER CONTRA UN(A) CONSULTOR(A) LAS PARTES ENTIENDEN Y ACUERDAN QUE EL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS QUE SE ENCUENTRA EN LA SECCIÓN 18i OPERA COMO ACUERDO POR SEPARADO Y DISTINTO QUE ES DIVISIBLE DEL RESTO DEL CONTRATO DE CONSULTOR; ADEMÁS, ES EJECUTABLE INDEPENDIEMENTE DE LA EJECUTABILIDAD DE CUALQUIER DISPOSICIÓN DEL CONTRATO DE CONSULTOR O DEL CONTRATO DE CONSULTOR COMO UN TODO. LA CONSIDERACIÓN PARA ESTE ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS INCLUYE, SIN LIMITACIÓN, EL ACUERDO MUTUO DE LAS PARTES DE RESOLVER EN ARBITRAJE LOS RECLAMOS. LAS PARTES ENTIENDEN Y ACUERDAN QUE LA IMPOSIBILIDAD DE EJECUTAR EL CONTRATO DE CONSULTOR EN TODO O EN PARTE NO RESPALDARÁ UNA RESOLUCIÓN QUE HAGA QUE EL CONTRATO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS EN LA SECCIÓN 18i SEA INAPLICABLE. LA LEY FEDERAL DE ARBITRAJE ("FAA") REGIRÁ EL CONTRATO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS DE ESTA SECCIÓN 18i SIN DAR EFECTO A NINGUNA LEY ESTATAL EN CONTRARIO.

Cualquier controversia, reclamo o disputa de cualquier índole que surja entre el(la) Consultor(a), por un lado, y Rodan + Fields y/o las Partes Relacionadas (como se define a continuación), por el otro, incluyendo, entre otros, aquellos que surjan o estén relacionados con el Contrato de Consultor incluyendo estas Políticas y Procedimientos o el incumplimiento de los mismos, la venta, compra o uso de los Productos de R + F o los Paquetes de Inicio de Negocios, o la relación de negocios, económica o de otro tipo del(de la) Consultor(a) y Rodan + Fields y/o las Partes Relacionadas (para los fines de esta Sección 18i, cada una es una "parte"), ya sea que dicha reclamación se base en derechos, privilegios o intereses reconocidos o basados en estatutos, contratos, agravios, derecho consuetudinario o de otro tipo ("Disputa") y cualquier Disputa en cuanto a la arbitrabilidad de un asunto en virtud de esta disposición se resolverán mediante negociación, mediación o arbitraje, según lo dispuesto en esta Sección 18i.

Si surge una Disputa, las partes primero intentarán de buena fe resolverla rápidamente mediante una negociación. Cualquiera de las partes involucradas en la Disputa puede iniciar la negociación al proporcionar una notificación (la "Notificación de la Disputa") a cada parte involucrada, en la cual se establecerá el tema de la Disputa y la medida correctiva solicitada por la parte que entregó la Notificación de la Disputa y designará a un(a) representante que tenga plenas facultades para negociar y resolverla. Dentro de los diez (10) días laborables posteriores a la Notificación de la Disputa, cada destinatario(a) responderá a todos(as) los(as) demás destinatarios(as) conocidos(as) de

la Notificación de la Disputa notificando la posición y la solución recomendada para la disputa del(de la) destinatario(a) y designará a un(a) representante que tenga plenas facultades para negociarla y resolverla. Dentro de los veinte (20) días laborables posteriores a la entrega de la Notificación de la Disputa, los(las) representantes designados(as) por las partes se reunirán por teléfono o en persona en un lugar y a una hora mutuamente acordadas y, posteriormente, con la frecuencia que consideren necesaria, para intentar resolver la Disputa.

En cualquier momento, dentro de los veinte (20) días laborables, o más, después de que se entregue la Notificación de la Disputa, pero antes del inicio del arbitraje, independientemente de si continúan las negociaciones, cualquiera de las partes puede enviar la Disputa a JAMS para su mediación a través de una notificación de dicha solicitud a todas las demás partes interesadas y por medio del envío de dicha notificación y de una copia de todas las Notificaciones de Disputas relevantes, así como cualquier otra notificación que responda a JAMS. En tal caso, las partes cooperarán con JAMS y entre sí para seleccionar a un(a) mediador(a) del panel de neutrales de JAMS y para programar sin demora los procedimientos de mediación. Además, participarán de buena fe en la mediación en persona en un momento y lugar mutuamente aceptables y o por teléfono, de acuerdo con los procedimientos de mediación de JAMS vigentes en ese momento y con esta Sección, que prevalecerá.

Cualquier Disputa que no se resuelva por escrito mediante negociación o mediación estará sujeta y se resolverá exclusivamente mediante un arbitraje final y vinculante ante un solo árbitro o, para las Disputas que excedan los \$2 millones, un panel de tres árbitros, en San Francisco, California, de acuerdo con las Reglas de Arbitraje Integral de JAMS, Inc. que prevalezcan en ese momento. Ninguna de las partes puede iniciar el Arbitraje con respecto a cualquier Disputa a menos que esa parte haya proseguido la negociación y, si aplicara, la mediación, según lo dispuesto en este documento, pero siempre que ninguna de las partes esté obligada a continuar participando en la negociación o la mediación si las partes no han resuelto la Disputa por escrito dentro de los sesenta (60) días laborables posteriores a la entrega de la Notificación de la Disputa a la otra parte o durante un periodo más prolongado que acuerden las partes. A menos que las partes acuerden lo contrario, el(la) mediador(a) será descalificado(a) para actuar como árbitro en el caso. Las partes entienden y acuerdan que si el árbitro o el panel arbitral conceden cualquier reparación que sea incompatible con la disposición sobre limitación de la responsabilidad del artículo 17b del presente documento, dicho laudo excede el alcance de la autoridad del árbitro o del panel arbitral, y cualquiera de las partes puede solicitar una revisión del laudo en la jurisdicción y competencia exclusivas de los tribunales del Estado de California que residen en la ciudad de San Francisco, California.

Sin perjuicio de lo anterior, el lugar y la jurisdicción para cualquier demanda o disputa que surja o se relacione con el Contrato de Consultor presentada por los residentes de Luisiana se establecerá de acuerdo con la ley de Luisiana.

LA NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN O EL ARBITRAJE DE CUALQUIER DISPUTA ESTARÁ LIMITADO ÚNICAMENTE A MEDIDAS CORRECTIVAS INDIVIDUALES Y NO INCLUIRÁ MEDIDAS CORRECTIVAS COLECTIVAS. EN TODO ARBITRAJE DE UNA DISPUTA, EL ÁRBITRO O EL PANEL ARBITRAL SOLO TENDRÁ EL PODER DE OTORGAR MEDIDAS CORRECTIVAS INDIVIDUALES Y NO TENDRÁ EL PODER DE OTORGAR MEDIDAS CORRECTIVAS COLECTIVAS. LAS PARTES ENTIENDEN Y ACUERDAN QUE CADA PARTE ESTÁ RENUNCIANDO AL DERECHO DE UN JUICIO CON JURADO O DE PARTICIPAR EN UNA DEMANDA COLECTIVA. INDEPENDIEMENTE DE TODA DISPOSICIÓN EN CONTRARIO DEL PRESENTE, TODA PARTE PUEDE INICIAR UNA ACCIÓN DE CONFORMIDAD CON LA LEY DEL PROCURADOR GENERAL PRIVADO DE CALIFORNIA ("PAGA"), SIEMPRE QUE, EN LA MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY VIGENTE, TODAS LAS ACCIONES INICIADAS EN VIRTUD DE LA LEY PAGA SERÁN EXCLUSIVAMENTE ARBITRADAS DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 18i, Y EL ÁRBITRO O

EL PANEL ARBITRAL TENDRÁ LA FACULTAD DE EMITIR UNA RESOLUCIÓN Y CUALQUIER MEDIDA CORRECTIVA EN VIRTUD DE LA LEY PAGA.

Las partes acuerdan que Rodan + Fields tiene valiosos secretos comerciales e información patentada y confidencial. Las partes acuerdan tomar todas las medidas necesarias para proteger tales secretos comerciales e información patentada y confidencial contra la divulgación pública.

En la mayor medida permitida por la ley: 1) los costos de negociación, mediación y arbitraje, incluyendo los honorarios y gastos de cualquier mediador, árbitro, JAMS u otras personas independientes de todas las partes que actúen con el consentimiento de las partes para facilitar el acuerdo, deberán compartirse en igual medida por parte del(la) Consultor(a), por un lado, y Rodan + Fields y cualquiera de las Partes Relacionadas involucradas, por el otro, excepto cuando la ley vigente exija que Rodan + Fields pague cualquier costo exclusivo del arbitraje (que Rodan + Fields pagará); y 2) el árbitro o el panel arbitral o, en el caso de una reparación provisional o equitativa, o para impugnar un laudo que exceda la autoridad arbitral según se describe en esta Sección 18i, el tribunal deberá otorgar costos y honorarios de abogados razonables a la persona o entidad que el árbitro, el panel arbitral o el tribunal determine que es la parte vencedora; sin embargo, siempre que las tarifas se soliciten en virtud de un estatuto o regla que establezca un estándar diferente para la concesión de tarifas o costos, se aplicará ese estatuto o regla.

Aunque el Contrato de Consultor lo redactaron y celebraron el(la) Consultor(a) y Rodan + Fields, los afiliados, propietarios, miembros, gerentes y empleados (las "Partes Relacionadas") de Rodan + Fields son beneficiarios terceros previstos del Contrato de Consultor a efectos de las disposiciones del Contrato de Consultor que se refieren específicamente a ellos, incluido este contrato para negociar, mediar y arbitrar. Las partes reconocen que nada de lo contenido en el presente documento tiene por objeto crear una participación o responsabilidad de las Partes Relacionadas con respecto a cualquier trato entre el(la) Consultor(a) y Rodan + Fields, y las partes además reconocen que nada de lo contenido en el presente documento podrá utilizarse como argumento por ninguna de ellas para constituir una renuncia por parte de las Partes Relacionadas a cualquier defensa que dichas partes puedan tener en relación con la posibilidad de incorporarse como parte en cualquier controversia entre las partes.

Cualquiera de las partes puede buscar la ejecución específica de esta Sección y tratar de obligar a las demás partes a cumplir esta Sección mediante una petición a cualquier tribunal de jurisdicción competente. Para efectos de cualquier acción correctiva provisional o equitativa que se solicite en virtud de esta Sección, las partes aceptan que la jurisdicción y el lugar exclusivo recaerán en los tribunales del Estado de California con sede en la Ciudad de San Francisco o el Tribunal de Distrito de Estados Unidos para el Distrito Norte de California, con sede en San Francisco, California. La pendencia de la mediación o el arbitraje no impedirá que una parte le solicite a un tribunal de la jurisdicción apropiada recursos provisionales en ayuda del arbitraje y las partes acuerdan no defenderse contra ninguna solicitud de medidas correctivas provisionales por el hecho de que la mediación o el arbitraje esté pendiente.

Nada en esta Sección impedirá que alguna de las partes busque una acción correctiva provisional o intermedia con respecto a la Disputa, incluida una orden de restricción temporal, una medida cautelar preliminar o una orden de embargo, ya sea antes o durante la negociación, la mediación o el arbitraje. En el caso de que alguna parte de esta Sección 18i no pueda hacerse cumplir, dicha parte será divisible del resto de esta Sección 18i, que permanecerá en pleno vigor y efecto.

TODA ENMIENDA REALIZADA POR RODAN + FIELDS EN EL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE

CONFLICTOS DE ESTA SECCIÓN 18i DEL PRESENTE ÚNICAMENTE ENTRARÁ EN VIGOR CUANDO UN(A) CONSULTOR(A) ACEPTÉ DE FORMA EXPRESA DICHA ENMIENDA. UN(A) CONSULTOR(A) PUEDE INDICAR LA ACEPTACIÓN DE DICHA ENMIENDA PROPUESTA SIGUIENDO LAS INSTRUCCIONES QUE APARECERÁN AL INICIAR SESIÓN EN EL SITIO WEB CORPORATIVO DE R + F O EN EL SITIO PERSONAL DEL(DE LA) CONSULTOR(A). RODAN + FIELDS PUEDE TERMINAR EL CONTRATO DE CONSULTOR DE CUALQUIER CONSULTOR(A) QUE NO ACEPTÉ UNA ENMIENDA PROPUESTA AL ACUERDO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA SECCIÓN 18i DENTRO DE TREINTA (30) DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA EFECTIVA DE LA ENMIENDA. CUALQUIER ENMIENDA SE APLICARÁ A TODAS LAS RECLAMACIONES QUE PRESENTE RODAN + FIELDS O EL(LA) CONSULTOR(A) EN LA FECHA EFECTIVA DE LA ENMIENDA O DESPUÉS DE ESTA, INDEPENDIEMENTE DE LA FECHA DEL INCIDENTE O DE LA ACUMULACIÓN DE LOS HECHOS SUBYACENTES DE DICHA RECLAMACIÓN.

APÉNDICE A: PLAN DE COMPENSACIÓN

SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN

El Plan de Compensación (este "Plan de Compensación") identifica las oportunidades de ganancias disponibles para los Consultores, y establece los requisitos de ventas y organización necesarios para obtener Comisiones y Recompensas de Logros en virtud de este Plan de Compensación. Este Plan de Compensación está diseñado para compensar a los Consultores por sus ventas de productos R+F que se facilitan a través de su Sitio Web Personal (PWS) y/o el Sitio Web de R+F, incluyendo i) sus propias ventas directamente a los Clientes y ii) las ventas realizadas a los Clientes por la organización de ventas que desarrollan dichos Consultores. Ganar potencial bajo este Plan de Compensación se basa en la eficacia como representantes de ventas de Productos de R+F de i) los Consultores; y ii) las personas que se unen a las organizaciones de ventas de los Consultores y realizan ventas a los usuarios finales. Ganar potencial bajo este Plan de Compensación no se basa en la inversión financiera en el Programa. Este Plan de Compensación se incorpora y forma parte de las Políticas y Procedimientos. Según lo dispuesto en la sección 2 de las Políticas y Procedimientos, Rodan+Fields puede, en cualquier momento, revisar el Contrato de Consultor (incluidas las Políticas y Procedimientos y este Plan de Compensación), cuyas revisiones entrarán en vigor treinta (30) días después de que se haya notificado el mismo. Los Consultores deben verificar el sitio web de R+F y la Biblioteca con frecuencia para conocer las Políticas y Procedimientos revisados (incluido este Plan de Compensación). Salvo que se indique lo contrario en la sección 2, la participación continua de los Consultores en el Programa después de la fecha de entrada en vigor de las Políticas y Procedimientos modificados (incluido este Plan de Compensación) constituye la aceptación de cualquier cambio o adición.

Hay cinco (5) maneras por medio de las cuales los Consultores pueden ser elegibles para ganar una compensación a través de las ventas de productos según este Plan de Compensación:

- a través de Comisiones de Clientes sobre las ventas (a un precio de venta) de Productos R+F que se venden a los Clientes;
- a través de Comisiones de Consultor sobre las ventas de Productos R+F vendidos a través de un PWS de Consultor(a) o el sitio web de R+F;
- a través de las Comisiones de Equipo Personal; y
- a través de Comisiones de Generación pagadas con base en el Título alcanzado; y
- a través de las Recompensas de Logros que ofrece Rodan+Fields de vez en cuando por los logros en ventas, al exclusivo criterio de Rodan+Fields.

Para obtener información más detallada, consulte **Error! Reference source not found.** que se muestra a continuación. Los Consultores también tienen la oportunidad de vender los Productos directamente a sus Clientes personales para obtener una ganancia que se consigue fuera del Plan de Compensación.

Al igual que con cualquier otra oportunidad de venta, la compensación que obtienen los Consultores varía significativamente.

El éxito o el fracaso de cada Consultor(a) en relación con las Ventas de Productos R+F, de conformidad con su Contrato de Consultor(a), depende de la capacidad individual, la experiencia empresarial, la pericia, las habilidades, el esfuerzo personal y la motivación de cada Consultor(a). Rodan+Fields es una empresa orientada a los productos que recomienda ampliamente a las personas a probar los Productos R+F como Clientes antes de decidir participar como Consultores y crear un

negocio. Consulte la Declaración de Divulgación de Ingresos publicada en el sitio web de R+F para obtener información sobre las ganancias típicas de un(a) Consultor(a) de Rodan+Fields.

SECCIÓN 2: DEFINICIONES

Tal como se utiliza en este Plan de Compensación, los siguientes términos tienen los significados respectivos que se detallan a continuación:

Recompensas de Rendimiento

Además de las Ganancias disponibles a través del Plan de Compensación, los Consultores tienen la oportunidad de obtener ingresos adicionales de vez en cuando a través de las Recompensas de Logros. Los Consultores pueden obtener Recompensas de Logros en función de la elegibilidad y las métricas de rendimiento definidas en los términos y las condiciones de cada programa de Recompensas de Logros. Los términos y condiciones de los programas de Recompensas de Logros aplicables se pueden encontrar en la Biblioteca.

Consultor Activo (C)

Un(a) Consultor(a) Activo(a) es un Título que gana un Consultor(a) que cumple con los términos del Contrato de Consultor(a) y que califique para ganar Comisiones de Nivel 1 como resultado de alcanzar un Volumen de Ventas (SV) mínimo de 100 para el Periodo de Comisión.

Comisiones

Cualquier pago a un(a) Consultor(a) sobre la Comisión por Volumen o que consista en Comisiones del Cliente, todo de acuerdo con los términos de este Plan de Compensación.

Periodo de Comisión

El plazo para el cual se procesan las Comisiones determina qué ventas se incluirán al calcular las Comisiones.

Volumen Sujeto a Comisión (CV)

Durante cualquier Periodo de Comisión, CV es el valor del Volumen Sujeto a Comisión asignado a cada Producto de comisión para el cálculo de las Comisiones Nivel 1 de un Consultor, Comisiones de Equipo Personal y Comisiones de Generación. Este volumen puede ser diferente al Volumen de calificación (QV) y puede diferir según el país de venta.

Compresión

Cambios en el Linaje de Rendimiento debido a una Terminación o debido a un Desplazamiento. Cuando ocurre una Compresión debido a la terminación del Patrocinador, el nuevo Patrocinador de Actividad del(la) Consultor(a) se convierte en el(la) siguiente Consultor(a) Participante de línea ascendente.

Consultor (C*)

Consultor(a) (C*) es el Título de un Consultor Participante que aún no ha logrado la calificación de 100 SV y por lo tanto solo está calificado para ganar Comisiones de Clientes.

Comisiones de Clientes

Bajo el Plan de Compensación, un(a) Consultor(a) gana Comisiones de Clientes con respecto a las compras realizadas por los Clientes Minoristas o Clientes Preferentes del(de la) Consultor(a), a través de los sistemas de Rodan+Fields, incluyendo el PWS de Consultor(a) o el Sitio Web de R+F. Las Comisiones de Clientes se calculan como un porcentaje del precio pagado por dichos clientes en Productos comisionables.

Línea Descendente

Con respecto a cualquier(a) Consultor(a): (a) la organización que consiste en los Consultores patrocinados directa o indirectamente por dicho Consultor(a); y (b) los Clientes Preferentes patrocinados directa o indirectamente por dicho Consultor(a).

Ganancias

Las ganancias son el monto atribuible a Comisiones y Recompensas de Logros, menos cualquier ajuste de devolución relacionado con las devoluciones de Productos.

Patrocinador de Inscripción

El(la) Patrocinador(a) de Inscripción es el(la) Patrocinador(a) seleccionado(a) por un(a) Consultor(a) al inscribirse.

Consultor Ejecutivo (EC)

El primer título de ascenso que un(a) Consultor(a) Activo(a) puede obtener al lograr un mínimo mensual de 100 en Volumen de Ventas (SV) y un mínimo de 800 en Volumen de Grupo (GV) para ser elegible para ganar Comisiones como Consultor(a) Ejecutivo(a).

Grupo de Consultores Ejecutivos (Grupo de EC) o Equipo Personal

Los Consultores Nivel 1 de un Consultor Ejecutivo hasta e incluyendo el primer EC en cada rama de línea descendente e incluye a los Clientes Preferentes de esos Consultores. Los Grupos de Consultores Ejecutivos se utilizan en relación con las Generaciones. El Equipo Personal se utiliza en referencia a un solo Consultor Ejecutivo y su Generación 0.

Rama de Consultor Ejecutivo (Rama EC)

Cualquier Consultor de Nivel 1, y toda su línea descendente, en el Linaje de rendimiento de un Consultor en el que haya al menos un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Generaciones

Todos los Grupos de Consultores Ejecutivos que existan en un nivel específico en el Linaje de Rendimiento de un Consultor(a).

Generación I (G I)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de cada Consultor(a) Ejecutivo(a) dentro del Equipo Personal de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a). Por ejemplo, si el Equipo Personal del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) A incluye a los Consultores Ejecutivos B y C, la Generación I del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) A está formada por el Grupo EC del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) B y el Grupo EC del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) C.

Generación II (G II)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de todos los Consultores Ejecutivos dentro de la Generación I de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Generación III (G III)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de todos los Consultores Ejecutivos dentro de la Generación II de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Generación IV (G IV)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de todos los Consultores Ejecutivos dentro de la Generación III de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Generación V (G V)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de todos los Consultores Ejecutivos dentro de la Generación IV de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Generación VI (G VI)

Con respecto a un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a), los Grupos de EC de todos los Consultores Ejecutivos dentro de la Generación V de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

Comisiones por Generación

Las Comisiones de Generación se pagan sobre la CV generada por las Generaciones de línea descendente de un Consultor Ejecutivo, comenzando con la Generación I hasta la Generación VI. Un(a) Consultor(a) puede o no calificar para ganar en una Generación dependiendo del Título pagado como tal del Consultor Ejecutivo.

Período de gracia

Cada Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior tiene derecho a recibir un Periodo de Gracia:

- durante el periodo de doce (12) meses que sigue al avance del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior; y
- durante cualquier periodo de doce (12) meses posterior a la fecha de aniversario del primer avance del(de la) Consultor(a) Ejecutivo(a) al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a), siempre que el(la) Consultor(a) conserve un Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior.

Un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior nunca puede tener más de un Periodo de Gracia en un periodo de doce (12) meses. En consecuencia, un Periodo de Gracia que no sea utilizado por un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior no se transferirá al siguiente periodo de doce (12) meses en el que tengan derecho a recibir un nuevo Periodo de Gracia. Un Periodo de Gracia puede usarse con el propósito de mantener un Título como se describe en este documento, pero no puede usarse para permitir que un(a) Consultor(a) ascienda a un nuevo Título.

Un EC puede usar un Periodo de Gracia para:

- cumplir con el requisito de un mínimo de 800 en GV durante un Periodo de Comisión. Si un EC o superior utiliza un Periodo de Gracia, continuará recibiendo el pago en su Título de Calificación que existía inmediatamente antes del Periodo de Gracia solo si continúa cumpliendo con el requisito de que debe alcanzar un mínimo de 100 SV en cada Periodo de Comisión y, de cualquier otra forma, mantiene el número requerido aplicable de Ramas de EC para ese Título; O
- cumplir con el requisito de un mínimo de 100 en SV durante un Periodo de Comisión. Si un EC o superior utiliza un Periodo de Gracia, se le pagará como Consultor(a) (C*) pero conservará su Título de Reconocimiento y no perderá su organización. Si se usa un Periodo de Gracia para cumplir con los 100 SV, el(la) EC no contará como Rama EC para la Línea Ascendente en ese Periodo de Comisión.

Un EC o superior que no tenga un Periodo de Gracia disponible (al no tener ninguno restante) y que luego no logre un mínimo de (i) 100 SV o (ii) 800 en GV durante un Periodo de Comisión posterior se baja al Título de Reconocimiento de Consultor(a) (C*) o Consultor(a) Activo(a), según corresponda. Para obtener información adicional, consulte el Apéndice ASección 8.

Volumen de Grupo (GV)

Con respecto a cualquier Consultor(a), la suma de su Volumen Personal (PV) y el PV de todos los Consultores L1 en el Linaje de Rendimiento de ese(a) Consultor(a). Consulte la definición de PV a continuación.

LI EC – RFX EC

Estos son los Títulos de liderazgo obtenidos por los Consultores Ejecutivos a medida que desarrollan sus organizaciones de línea descendente, y cumplen y satisfacen los requisitos para cada nuevo Título de acuerdo con las disposiciones del Plan de Compensación. Cada nuevo Título requiere que el(la) Consultor(a) mantenga un Volumen de Ventas (SV) de 100 y un Volumen de Grupo (GV) de 800, y se basa en el número de nuevos Consultores de línea descendente que ayudan a ascender al EC y/o al Nivel V o superior en su Equipo Personal a través de la venta de Productos.

Línea Descendente (Ramas)

Cada Consultor(a) L1 y toda su Línea descendente de Consultores. Se requieren las Ramas de Consultor Ejecutivo y las Ramas del EC de Nivel V EC para ascender y obtener la calificación del Título.

Nivel 1 (L1)

En el Linaje de Rendimiento de Consultor, el L1 se compone de todos los Consultores patrocinados por dicho(a) Consultor(a) y todos los Clientes Preferentes de los cuales esos Consultores son el Patrocinador.

Volumen de Nivel 1 (L1V)

El CV de todos los Consultores de Nivel 1, en un Linaje de Rendimiento de un(a) Consultor(a), que se genera a través de las ventas de dicho(a) Consultor(a) de Nivel 1 a Clientes Minoristas y Clientes Preferentes o a través de las compras personales de los Consultores.

Volumen de calificación L1+L2

El total de todo el Volumen Personal (PV) de todos los Consultores L1 y L2 dentro del Linaje de Rendimiento del(de la) Consultor(a).

Volumen de calificación L1-L6

El total de todo el Volumen Personal (PV) de todos los Consultores de L1 a L6 dentro del Linaje de Rendimiento del Consultor(a).

Línea Descendente (Rama) de Nivel V EC

Cualquier Consultor de Nivel 1, y toda su línea descendente, en el Linaje de rendimiento de un Consultor en el que haya al menos un Consultor Ejecutivo Nivel V pagado como tal.

Consultor(a) no Participante

Un Consultor(a) no Participante tiene un estado de cuenta terminada en el Programa Rodan+Fields.

Título Pagado-Como-Tal

El Título más alto para el que califica un(a) Consultor(a) en el Periodo de Comisión.

Consultor(a) Participante

Un(a) Consultor(a) tiene un estado de cuenta de Consultor Participante en el Programa de Rodan+Fields cuando:

- El(la) Consultor(a) cumple con los requisitos del Contrato de Consultor; y
- El Contrato de Consultor continúa en pleno vigor (incluso por renovación) de acuerdo con las Políticas y Procedimientos y todos los demás términos y condiciones aplicables.

Linaje de rendimiento, también conocido como Árbol de Colocación

El linaje de un(a) Consultor(a) se basa en el rendimiento dentro del Programa. El linaje puede cambiar como resultado de las Compresiones, que pueden derivarse de una Acumulación o una Terminación.

Patrocinador(a) de Actividad, también conocido(a) como Patrocinador(a) de Colocación

El(la) Patrocinador de Actividad es un(a) Patrocinador(a) a quien se le ha asignado un(a) Consultor(a) de Línea Descendente a través de una Compresión de inscripción o Desplazamiento. Un(a) Patrocinador(a) de Actividad puede ser diferente del(de la) Patrocinador(a) de Inscripción.

Volumen de Equipo Personal

Con respecto a cualquier Consultor(a), su Volumen de Equipo Personal está compuesto por

- el CV de Consultores que son patrocinados directa o indirectamente por ese(a) Consultor(a) a través del primer EC en cada Rama de línea descendente en dicho Linaje de Rendimiento del Consultor; y
- el CV de Clientes Preferentes patrocinados directamente por esos Consultores y el CV de las ventas minoristas realizadas directamente por esos Consultores a través de los sistemas de Rodan+Fields.

Volumen Personal (PV)

Con respecto a un(a) Consultor(a), la suma de: (a) su Volumen de Ventas (SV); y (b) Volumen de calificación (QV) de todas las ventas de Productos R+F realizadas a los Clientes Preferentes patrocinados directamente por el(la) Consultor(a).

Título de calificación

El título más alto, calculado en tiempo real, para el cual un(a) Consultor(a) cumple con los requisitos de calificación durante el Periodo de Comisión actual.

Volumen de Calificación (QV)

Durante cualquier Periodo de Comisión, QV es el valor del Volumen de calificación asignado a cada Producto comisionable para el cálculo de las calificaciones de un(a) Consultor(a) para obtener Títulos y Recompensas de Logros. Las categorías de Volumen de calificación (QV) son las siguientes: SV, PV, GV, Volumen de calificación L1+L2 y Volumen de calificación L1-L6.

Límite de Contribución de Volumen de calificación

El QV máximo que un(a) Consultor(a) puede generar con base en los Productos comprados personalmente. Durante los primeros tres (3) meses posteriores a la inscripción de un(a) Consultor(a), el Límite de Contribución por Volumen de calificación (QV) es de 600 por Periodo de Comisión. Después de los primeros tres (3) meses, el Límite de Contribución por Volumen de calificación (QV) es de 400 por Periodo de Comisión.

Título de reconocimiento

El Título pagado como tal más alto que un(a) Consultor(a) logró durante los tres (3) Periodos de Comisión anteriores bajo el Plan de Compensación, siempre que un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior no haya bajado de categoría a el título de Consultor(a) pagado como tal (C*) or Consultor(a) Activo(a) (C) sin el uso del Periodo de Gracia. Cuando un Consultor recibe un Título Pagado Como Tal de C* o C en su Periodo de Comisión sin el uso de un Periodo de Gracia, el Título de Reconocimiento del Consultor es inmediatamente cambiado al Título Pagado Como Tal del Consultor por el Periodo de Comisión.

Desplazamiento

Desplazamiento sin promoción ("Timer")

Cuando un(a) Consultor(a) de línea descendente asciende a un estado de EC productivo y continúa siendo un EC productivo por al menos cuatro (4) Periodos de comisión siguientes a su Periodo de Estabilización, el(la) Consultor(a) de Línea ascendente debe haber avanzado al estado de EC productivo al término de dichos cuatro (4) Periodos de Comisión (a veces denominado "Timer"). Si el(la) Consultor(a) de línea ascendente no logra ascender de ese modo, el EC productivo de Línea descendente y su organización se desplazan de dicho(a) Consultor(a) de Línea ascendente hacia el siguiente EC productivo de línea ascendente del Linaje de Rendimiento. Esto elimina de manera efectiva a este EC productivo de forma permanente del Linaje de Rendimiento del(de la) Consultor(a) desde el que se desplazó el(la) Consultor(a). Para más información, referirse a Apéndice A. Sección 7.

Desplazamiento para Descenso

Cuando un Consultor nivel EC o superior no llega a cumplir la Calificación de Ejecutivo ya sea de (i) 100 SV o (ii) 800 GV sin Periodo de Gracia elegible, ese EC tendrá un descenso de nivel en Título de Reconocimiento de Consultor efectivo a partir del cierre de ese Periodo de Comisión. Una Rama EC de la Línea Descendente reconocido en el Periodo de Comisión previo que mantiene su estatus de EC en el Periodo de Comisión donde el Consultor de la Línea Ascendente tiene un descenso se desplaza hacia el Consultor de la Línea Ascendente al próximo EC de la Línea Ascendente y es reconocido como una Rama EC por aquel Línea Ascendente EC. Esto remueve la Rama EC permanentemente del Linaje de Actividad del Consultor de donde la Rama EC se está desplazando. Todas las categorías de calificación (SV, PV, GV, L1+L2, L1-L6) son entonces calculados basados en este nuevo Linaje de Actividad.

En esta situación donde hay un potencial Desplazamiento para un no-avance entra en conflicto directo con un inmediato Desplazamiento para Descenso, el Desplazamiento inmediato de una Rama EC de Línea Descendente para un Descenso tomará precedencia. Para más información, referirse a Apéndice A. Sección 8.

Volumen de Ventas (SV)

El SV consta de:

- El Volumen de calificación (QV) de ventas realizadas directamente desde Rodan+Fields a los Clientes Minoristas de un(a) Consultor(a); y/o
- El volumen de calificación (QV) de las compras personales de un(a) Consultor(a) ya sea para consumo personal o para reventa de productos, sujeto al Límite de Contribución por Volumen de calificación (QV).

Título

Posición en el Programa de Rodan+Fields.

Línea ascendente

Con respecto a un(a) Consultor(a), los Consultores que directa o indirectamente patrocinaron a dicho(a) Consultor(a).

SECCIÓN 3: VOLUMEN

Volumen de Calificación (QV)

El volumen de calificación (QV) es el volumen en el que se basan las calificaciones para los Títulos y Recompensas de Logros. Este volumen puede ser diferente del Volumen Sujeto a Comisión (CV) y diferir según el país.

Categorías de volumen de calificación (QV)

Las siguientes categorías de volumen de calificación (QV) utilizan para determinar la elegibilidad para los Títulos y las Recompensas de Logros:

- SV;
- VOLUMEN PERSONAL (PV);
- VOLUMEN DE GRUPO (GV);
- Volumen de Calificación L1+L2; y
- Volumen de Calificación L1-L6

Volumen Sujeto a Comisión (CV)

Con respecto al Linaje de Rendimiento de un(a) Consultor(a) durante cualquier Periodo de Comisión, CV es el valor de la Comisión por volumen asignado a cada Producto comisionable para el cálculo de Comisiones de Nivel 1, Comisiones de Equipo Personal y Comisiones Generacionales. El CV puede diferir según el país de compra y puede ser diferente al Volumen de calificación (QV).

SECCIÓN 4: TÍTULOS DE RECONOCIMIENTO Y CALIFICACIONES

A continuación, se describen los Títulos de Reconocimiento y las calificaciones necesarias para ganar dichos Títulos de Reconocimiento.

a. Consultor Activo (C)

Un(a) Consultor(a) Participante logra el Título de Consultor(a) Activo(a) cuando alcanza un mínimo de 100 SV. Para que un(a) Consultor(a) mantenga su condición de Consultor(a) Activo(a), debe alcanzar un mínimo de 100 en SV mensualmente. Un(a) Consultor(a) Activo(a) no tiene derecho a ningún Periodo de Gracia para cumplir con el requisito que debe lograr un mínimo de 100 en SV durante un Periodo de Comisión para mantener su estado como Consultor(a) Activo(a).

Un(a) Consultor(a) mantiene el Título de Consultor(a) Activo(a) para los meses subsiguientes hasta que ocurra uno de los siguientes eventos:

- el ascenso de dicho(a) Consultor(a) al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de acuerdo con este Plan de Compensación;
- El(la) Consultor(a) no alcanza 100 SV en un Periodo de Comisión, lo que causa un cambio de título a Consultor (C*); o
- la Terminación de dicho Contrato de Consultor(a) de acuerdo con las Políticas y Procedimientos u otros términos y condiciones aplicables.

b. Consultor Ejecutivo (EC)

Consultor(a) Ejecutivo(a) es el siguiente Título superior al que un(a) Consultor(a) Activo(a) puede ascender si cumple con los siguientes requisitos de calificación (los "Requisitos de Calificación de

Consultor[a] Ejecutivo[a]”) durante cualquier Periodo de Comisión dado: i) al lograr un mínimo de 100 en SV; y ii) al lograr un mínimo de 800 en GV en las ventas de Productos. El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) entra en vigor el mes en que se obtuvo la calificación del Título al cierre de ese Periodo de Comisión, que es el 15 del mes siguiente o alrededor de esa fecha.

Un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) mantiene el Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) hasta que ocurra uno de los siguientes eventos:

- el ascenso de dicho(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I de acuerdo con este Plan de Compensación;
- un cambio en el Título de Consultor(a) Ejecutivo(a) a Consultor(a) (C*) o Consultor(a) Activo(a) (C) como se explica a continuación; o
- la terminación de dicho Contrato de Consultor(a).

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) recibe su pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) para ese Periodo de Comisión.

c. Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I (LI EC)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) si:

- alcanza un mínimo de 100 SV y 800 GV (PV del Consultor(a) y PV de todos los Consultores L1 en su linaje); y
- ayuda a un(a) Consultor(a) de Nivel 1 (o un[a] Consultor[a] en dicha Línea descendente de Consultores de Nivel 1) a ascender a EC a través de la venta de Productos (el “Requisito de Calificación de Consultor Ejecutivo de Nivel I”).

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso. Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel I para ese Periodo de Comisión.

d. Consultor Ejecutivo de Nivel II (LI EC)

Consultor(a) Ejecutivo(a) Nivel II, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede ascender un Consultor Ejecutivo Nivel I si:

- logra un mínimo de 100 SV y 800 GV en ventas de Productos; y
- mantiene su estatus de "pagado como tal" como EC de LI Y crea una (1) rama EC de línea descendente adicional (con un total de 2 Ramas EC) en su Linaje de Rendimiento, al ayudar por lo menos a un(a) (1) Consultor(a) adicional de Nivel 1 (o a un[a] Consultor[a] de la línea descendente de dicho(a) Consultor(a) nivel 1) a ascender a EC a través de ventas de productos (el “Requisito de Calificación de Ejecutivo Nivel II”).

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel II entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel II que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel II recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel II para ese Periodo de Comisión.

e. Consultor Ejecutivo Nivel III (LIII EC)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel III, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel II si:

- alcanza un mínimo de 100 SV y 800 GV en ventas de Productos; y
- mantiene su estatus de "pagado como tal" como EC de LII Y crea dos (2) Ramas de EC de línea descendente adicionales (con un total de cuatro (4) Ramas de EC) en su Linaje de Rendimiento al ayudar por lo menos a dos (2) Consultores adicionales de Nivel 1 (o Consultores de la línea descendente de dicho(a) Consultor(a) nivel 1) a ascender a EC a través de ventas de Productos (el "Requisito de Calificación de Ejecutivo Nivel III").

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel III entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel III que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel III recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel III para ese Periodo de Comisión.

f. Consultor Ejecutivo Nivel IV (LIV EC)

Consultor(a) Ejecutivo(a) Nivel IV, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede ascender un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) Nivel III si:

- logra un mínimo de 100 SV y 800 GV en ventas de Productos; y
- mantiene su estatus de "pagado como tal" como EC de LIII Y crea dos (2) ramas EC de línea descendente adicionales (con un total de seis [6] Ramas EC) en su Linaje de Desempeño, al ayudar por lo menos a dos (2) Consultores adicionales de Nivel 1 (o a Consultores de la línea descendente de dicho(a) Consultor(a) nivel 1) a ascender a EC a través de ventas de productos (el "Requisito de Calificación de Ejecutivo Nivel IV").

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel IV entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel IV que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel IV recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel IV para ese Periodo de Comisión.

g. Consultor Ejecutivo de Nivel V (LV EC)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel IV si:

- alcanza un mínimo de 100 SV y 800 GV en ventas de Productos; y

- mantiene su estatus de "pagado como tal" como EC de LIV Y crea dos (2) Ramas de EC de línea descendente adicionales (con un total de ocho (8) Ramas de EC) en su Linaje de Rendimiento al ayudar por lo menos a dos (2) Consultores adicionales de Nivel 1 (o Consultores de la línea descendente de dicho(a) Consultor(a) nivel 1) a ascender a EC a través de ventas de Productos (el "Requisito de Calificación de Ejecutivo Nivel V").

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V que cumpla con los Requisitos de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V para ese Periodo de Comisión.

h. Consultor Ejecutivo Premier (EC Premier)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) Premier, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V que:

- cumple con los Requisitos de Calificación de Consultor Ejecutivo durante un Periodo de Comisión determinado; y
- tiene once (11) o más ramas EC, una (1) de las cuales debe ser una rama EC Nivel V (el "Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) Premier").

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel Premier entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) Premier que cumpla el Requisito de Calificación de Consultor Ejecutivo(a) y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) Premier para ese Periodo de Comisión.

i. Consultor Ejecutivo Élite (EC Élite)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) Élite, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) Premier que:

- cumple con los Requisitos de Calificación de Consultor Ejecutivo durante un Periodo de Comisión determinado; y
- tiene trece (13) o más Ramas EC, al menos tres (3) de las cuales deben ser Ramas EC de Nivel V (el "Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) Élite").

El ascenso al Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) Élite entra en vigor al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se logró el ascenso.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) Élite que cumpla el Requisito de Calificación de Consultor Ejecutivo y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) Élite para ese Periodo de Comisión.

j. Consultor Ejecutivo RFX (RFX EC)

El(la) Consultor(a) Ejecutivo(a) RFX, que es un Título de liderazgo, es el siguiente Título de Reconocimiento superior al que puede avanzar un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Nivel V si:

- cumple con los Requisitos de Calificación de Consultor Ejecutivo durante un Periodo de Comisión determinado; y
- tiene quince (15) o más ramas EC, al menos cinco (5) de las cuales deben ser ramas EC Nivel V.

El estado de elegibilidad para un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) RFX entra en vigencia al cierre del Período de Comisión del mes siguiente en que se logró la elegibilidad.

Para cualquier Periodo de Comisión dado, un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) RFX que cumpla los Requisitos de Calificación de Consultor Ejecutivo y el Requisito de Calificación de Consultor(a) Ejecutivo(a) RFX recibe un pago como Consultor(a) Ejecutivo(a) RFX para ese Periodo de Comisión.

k. Uso del Periodo de Gracia

Desde un EC hasta un EC RFX tienen derecho a un Periodo de Gracia durante cualquier periodo de doce meses después de avanzar al Título de Reconocimiento de EC. Si desde un EC hasta un EC RFX quien solicitó su Periodo de Gracia posteriormente no logra alcanzar un mínimo de 100 SV y/o 800 puntos en Volumen de grupo (GV) durante un Periodo de Comisión, bajará de categoría al Título de Reconocimiento de Consultor(a).

SECCIÓN 5: TÍTULOS PAGADOS COMO TAL

El Título más alto por el cual un(a) Consultor(a) o EC cumple con los requisitos de calificación para el Periodo de Comisión. Consulte las reglas del Periodo de Gracia para conocer las excepciones.

SECCIÓN 6: ASCENSO Y MANTENIMIENTO DE TÍTULO

El ascenso a cada Título de Reconocimiento más alto requiere el cumplimiento y mantenimiento de los requisitos mínimos establecidos para cada Título de Reconocimiento anterior. Los ascensos entran en vigencia al cierre del Periodo de Comisión para el mes en que se lograron.

SECCIÓN 7: NO ASCENSO ("TIMER")

Si un(a) Consultor(a) (que no está calificado(a) como Consultor(a) Ejecutivo[a]) tiene un(a) Consultor(a) en su Línea Descendente (un[a] "Consultor[a] de Línea Descendente") que ha ascendido a Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior por primera vez, comenzará el Periodo de Estabilización. Después del Periodo de Estabilización, dicho(a) Consultor(a) cuenta con cuatro (4) Periodos de Comisión, a partir del primer día después de que finalice el Periodo de Estabilización, para calificar como Consultor(a) Ejecutivo(a). Si el(la) Consultor(a) no califica y no mantiene un Título de Reconocimiento de Consultor(a) Ejecutivo(a) durante este tiempo, se le impedirá recibir Comisiones en esa rama de línea descendente Ejecutivo, pero contará para las ventas de un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) de Línea descendente Patrocinado(a) Personalmente para el ascenso del Título y para efectos de satisfacer un requisito de calificación de Título de Reconocimiento (GV). Al comienzo del quinto Periodo de Comisión después del ascenso de ese(a) Consultor(a) de Línea Descendente a Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior, esa Línea Descendente Ejecutiva quedará excluida permanentemente de la Línea Descendente del(de la) Consultor(a) y esa Línea Descendente Ejecutiva pasará al(a) primer(a) Consultor(a) de la Línea Ascendente que sea un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a) o superior.

La regla de cuatro (4) Periodo de Comisión entra en efecto para cualquier nuevo Consultor patrocinado e inscrito durante un Periodo de Comisión donde el Título de Reconocimiento del Patrocinador es Consultor. Para cualquier Consultor nuevo inscrito durante el Periodo de Comisión en donde el Título de Reconocimiento de su Patrocinador es EC o más, la regla de cuatro (4) meses no aplicará al Patrocinador pero sí aplicará al nuevo Consultor y cualquiera de sus Consultores inscritos.

SECCIÓN 8: INCUMPLIMIENTO DE REQUISITO

Un Ajuste hacia Abajo del Título de Reconocimiento ocurre cuando un Consultor Ejecutivo no llega a alcanzar su actual Título Pagado Como Tal por tres (3) Periodos de Comisión consecutivos siempre que el Consultor Ejecutivo haya alcanzado las Calificaciones Ejecutivos de 100 SV y 800 GV sin un Periodo de Gracia elegible*. Efectivo a partir del cierre de ese Periodo de Comisión luego del descenso, el Consultor Ejecutivo será reasignado el Título de Reconocimiento del Título Pagado Como Tal más alto alcanzado en los tres (3) Periodos de Comisión previos.

*Si no se llegase a alcanzar la Calificación Ejecutiva de (i) 100 SV y/o (ii) 800 GV en ventas sin un Periodo de Gracia elegible, el EC sufrirá un descenso en Título de Reconocimiento de Consultor o Consultor Activo efectivo a partir del cierre de ese Periodo de Comisión. Mira la definición de Desplazamiento para más detalles.

SECCIÓN 9: CATEGORÍAS DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Hay cinco (5) maneras en que un(a) Consultor(a) puede ganar una compensación bajo este Plan de Compensación: i) Comisiones del Cliente; ii) Comisiones del(de la) Consultor(a) (también conocidas como Comisiones L1); iii) Comisiones de Equipo Personal; iv) Comisiones de Generación; y v) Recompensas de Logros.

Consulte la tabla del Plan de Compensación a simple vista a continuación para obtener información sobre las Comisiones basadas en el Título pagado como tal. En la medida en que un(a) Consultor(a) se desempeñe bajo este Plan de Compensación, puede ser elegible para recibir las Recompensas de Logros que Rodan+Fields ofrece de vez en cuando al criterio de Rodan+Fields.

Plan de compensación a simple vista:

	Consultor	Activo Consultor	Consultor Ejecutivo Consultor	Nivel I Consultor Ejecutivo	Nivel II Consultor Ejecutivo	Nivel III Consultor Ejecutivo	Nivel IV Consultor Ejecutivo	Nivel V Consultor Ejecutivo	Premier Consultor Ejecutivo	Elite Consultor Ejecutivo	radiofrecuencia* Consultor Ejecutivo
Abreviatura	C*	C	EC	LI EC	LII EC	LIII EC	LIV EC	LV EC	Premier EC	Elite EC	RF* EC
Requisitos											
Volumen de Ventas (SV)		100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV	100 SV
Volumen de Grupo (GV)			800 GV	800 GV	800 GV	800 GV	800 GV	800 GV	800 GV	800 GV	800 GV
Número de Ramas de EC Calificadas				1	2	4	6	8 o más	11 o más	13 o más	15 o más
Número de Ramas LV EC calificadas									1	3	5
Potencial de Ganancias⁴											
Comisiones de Clientes	17%	24%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%
Comisiones de Nivel 1		4%									
Comisiones de Equipo Personal			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Comisiones Generación I				3%	4%	5%	6%	7%	7%	7%	7%
Comisiones Generación II					3%	4%	5%	6%	6%	6%	6%
Comisiones Generación III						3%	4%	5%	5%	5%	5%
Comisiones de Generación IV							2%	3%	3%	4%	4%
Comisiones Generación V								2%	2%	3%	3%
Comisiones Generación VI									0.5%	1%	2%

*Conforme a este Plan de Compensación, no se paga ninguna Comisión de Generación con base en el CV de generaciones por debajo de la Generación VI de un(a) Consultor(a) Ejecutivo(a).

SECCIÓN 10: VIAJES DE INCENTIVO Y RECOMPENSAS POR LOGROS

En la medida en que un(a) Consultor(a) se desempeñe bajo este Plan de Compensación, puede ser elegible para recibir las Recompensas de Logros que Rodan+Fields ofrece de vez en cuando al criterio

de Rodan+Fields. Los viajes de incentivos u otras Recompensas por Logros no pueden ser diferidos para su aceptación futura. No se otorgará ningún pago o crédito a quienes no puedan o elijan no asistir, o que no acepten, viajes de incentivo y/u otras Recompensas por Logros.

Aunque Rodan+Fields paga algunos o todos los costos de dichos viajes de incentivo, el(la) Consultor(a) acepta indemnizar y liberar a Rodan+Fields y sus afiliados de toda responsabilidad por cualquier lesión sufrida en relación con el viaje por parte del(de la) Consultor(a) y/o sus invitados. El(la) Consultor(a) no puede reclamar ni hacer uso de ninguna póliza de seguro de Rodan+Fields para cubrir los costos y gastos de las lesiones sufridas por el(la) Consultor(a) y/o sus invitados. Rodan+Fields puede estar obligada por ley a incluir el valor justo de mercado de cualquier premio de viaje de incentivo y de recompensas por logros en el Formulario 1099-MISC del Servicio de Rentas Internas (IRS) (compensación de no empleado) de declaración de ganancias que Rodan+Fields le entrega a cada Consultor(a) residente de Estados Unidos que haya tenido Ganancias de más de \$600 en el año calendario previo o haya realizado compras a Rodan+Fields durante el año previo de más de \$5000.

SECCIÓN 11: TASA DE CAMBIO DE DIVISAS

Las comisiones se calculan en Volumen, que luego se cambia a la divisa del País de Origen del(de la) Consultor(a) que recibe las ganancias en función del tipo de cambio. Las Comisiones del Cliente se calculan en la divisa de la transacción que luego se cambia a la divisa del País de Origen.

Tipo de cambio

Rodan + Fields se reserva el derecho de determinar la frecuencia de las actualizaciones de los tipos de cambio.

SECCIÓN 12: BASE DE PRECIOS PARA COMISIONES DE CLIENTES

Todas las Comisiones de Clientes se basan en los precios reales pagados por los Productos R+F vigentes en el momento de la transacción que se realizan a través de los sistemas Rodan+Fields, incluyendo el PWS de un Consultor o el Sitio Web de R+F, todos los pedidos de venta minorista y pedidos de PC.

Precio Minorista

El Precio Minorista es el precio minorista sugerido que publica Rodan+Fields en los materiales de marketing de R+F y en el Sitio Web de R+F dependiendo del país de la transacción.

Precio de Cliente Preferente

El Precio de Cliente Preferente es el Precio Minorista con el descuento disponible para los Clientes Preferentes al inscribirse en Beneficios PC. El Precio de Cliente Preferente se basa en el país de la transacción.

SECCIÓN 13: AJUSTES DE COMISIÓN POR PRODUCTO DEVUELTO

Cuando un Producto se devuelve para crédito o reembolso, el Periodo de Comisión de la compra original se utiliza para determinar las calificaciones de esa venta, así como el monto de la calificación y el ajuste de la Comisión para el Producto devuelto. El ajuste a las Comisiones se realizará para el Periodo de Comisión en el que se devolvió el Producto para el(la) Consultor(a) que recibió las calificaciones, la Comisión L1 y todos los Consultores de Línea Ascendente que recibieron la Comisión por esa venta. Las Comisiones del cliente pagadas al(la) Consultor(a) por Rodan+Fields también se deducirán en el Periodo de Comisión durante el cual se devolvió el Producto. Cualquier tipo de cambio

de una divisa que deba aplicarse para determinar el importe del ajuste será el tipo de cambio de una divisa en el momento en que se realizó la compra original.

APÉNDICE B: GLOSARIO

Solicitante

Un(a) Consultor(a) potencial que ha presentado una Solicitud de Consultor que está bajo revisión de Rodan + Fields y que aún no acepta o rechaza Rodan + Fields.

País Autorizado

Un País Autorizado es aquel en el que Rodan+Fields ha establecido y realiza operaciones de venta directa. Consulte la sección 5n de las Políticas y Procedimientos para ver más detalles sobre los estados, territorios o provincias donde Rodan+Fields lleva a cabo sus operaciones.

Titular beneficiario

Cualquier persona que, directa o indirectamente, a través de cualquier contrato, acuerdo, entendimiento, relación o de otra manera tenga:

- derecho de voto que incluya el derecho a votar o dirigir el voto de, el interés de propiedad de la Entidad de Negocios y/o
- derecho de inversión que incluya el derecho de disponer, o dirigir la disposición de, dicho interés de propiedad.

Paquete de Inicio de Negocio

Un paquete que incluye herramientas y muestras para el desarrollo de negocios (que Rodan + Fields puede cambiar a su exclusivo criterio) como se describe en la Solicitud de Consultor. Cada Solicitante debe comprar un Paquete de Inicio de Negocios en el momento en que presenta una Solicitud de Consultor a Rodan + Fields.

Días Laborables

De lunes a viernes, excepto los días festivos considerados por Rodan + Fields.

Entidad de Negocios

Una corporación, empresa de responsabilidad limitada o sociedad que ha enviado un Formulario de Registro de Entidad de Negocios debidamente llenado y que Rodan + Fields ha aprobado.

Formulario de Registro de Entidad de Negocios

El acuerdo legalmente vinculante que una Entidad de Negocios debe llenar correctamente, firmar un signatario debidamente autorizado y presentar y el(la) Consultor(a) que busca asignar su Contrato de Consultor a la Entidad de Negocios, sujeto a la aprobación de Rodan+Fields a su exclusivo criterio. El(la) Consultor(a) debe ser Titular Beneficiario(a) de la Entidad de Negocios.

Plan de Compensación

El Plan de Compensación adjunto a estas Políticas y Procedimientos como Apéndice A y que se tiene por reproducido y forma parte de estas Políticas y Procedimientos.

Información confidencial

La información confidencial y/o patentada de Rodan+Fields, que incluye, entre otros, los Informes de Rendimiento (Actividad de Línea Descendente) y toda la información contenida en dichos informes, todos los Datos de los Clientes y los planes de desarrollo de Productos, precios, informes de problemas e información de rendimiento, planes y datos de marketing y financieros, correos electrónicos de los Clientes, correos electrónicos de los Consultores, información de contacto y materiales de capacitación de R+F. Para evitar dudas, toda la información en PULSE by Penny es Información Confidencial de R+F y no se divulgará ni se pondrá a disposición del público.

Consultor

Los Consultores, también denominados Consultores Independientes, pueden ser personas, parejas casadas o Entidades de Negocios que:

- presentaron una Solicitud de Consultor que Rodan + Fields aceptó;
- cumplen con los requisitos del Contrato de Consultor, incluidas las obligaciones establecidas en las Políticas y los Procedimientos; y
- renuevan el Contrato de Consultor anualmente de conformidad con las Políticas y los Procedimientos.

A menos que se especifique lo contrario, el término "Consultor(a)" se refiere a cualquier Consultor(a), independientemente de que dicho(a) Consultor(a) haya avanzado o no a un Título superior. Los Consultores no son empleados de Rodan+Fields, LLC o sus afiliados.

Contrato de Consultor

El contrato legalmente vinculante entre Rodan + Fields y cada Consultor(a) que consiste en:

- una Solicitud de Consultor debidamente llenada y presentada, que incluye los Términos y Condiciones y que ha aceptado Rodan+Fields;
- las Políticas y Procedimientos que se incorporan y forman parte integral del Contrato de Consultor; y
- si corresponde, un formulario de Registro de Entidad de Negocios debidamente llenado y firmado que ha aceptado Rodan+Fields.

Solicitud de Consultor

La solicitud oficial que un(a) Solicitante debe llenar y enviar correctamente a Rodan+Fields para solicitar convertirse en un(a) Consultor(a), junto con los términos y las condiciones establecidos en la misma, así como los documentos que se tengan por aquí reproducidos. Cada solicitud de Consultor está sujeta a la aceptación o el rechazo por parte de Rodan+Fields a su exclusivo criterio.

Información del (de la) Consultor(a):

El nombre, domicilio, número de teléfono, dirección de correo electrónico, número de seguro social o número de identificación fiscal federal, fecha de nacimiento y demás información de cada Consultor(a) que debe proporcionarse en o con una Solicitud de Consultor o los equivalentes de dicha información presentada en una Solicitud de Entidad de Negocios.

Precio de Consultor

El precio al que Rodan+Fields ofrece los Productos de R+F para su venta a los Consultores, que suele ser menor que los precios ofrecidos a los Clientes Minoristas y a los Clientes Preferentes.

Cliente

Una persona, ya sea un(a) Cliente Preferente (PC) o Cliente Minorista, que compra los Productos de R+F con el fin de utilizarlos personalmente en lugar de revenderlos a otra persona.

Datos del Cliente

Todos los datos e información que envía un(a) Consultor(a), Cliente o un(a) Cliente potencial o Consultores potenciales a un(a) Consultor(a) o a Rodan+Fields en relación con una compra de los Productos de R+F, o cualquier otra información sobre un(a) Cliente identificable o Cliente potencial, incluidos, sin limitación, el nombre, domicilio, número de teléfono, información de la cuenta de pago, productos pedidos y volumen de pedidos del(de la) Cliente.

Número de Identificación de Cliente (CID)

Rodan+Fields asigna a cada Consultor(a), Cliente Preferente y Cliente Minorista un Número de Identificación de Cliente (CID) único para su identificación en los registros de Rodan+Fields y en el

sistema informático. Debe utilizarse un CID para que cualquiera de estas personas o entidades se identifique ante Rodan+Fields en toda correspondencia con Rodan+Fields y también se puede requerir un CID para ciertas transacciones. Un(a) Consultor(a) puede proporcionar su CID a Clientes Minoristas, Clientes Preferentes y prospectos de negocios para ayudar a Rodan+Fields a vincularlos a la Cuenta del(de la) Consultor(a).

Garantía de Satisfacción de Clientes

La garantía de que Rodan+Fields ofrece a los Clientes para todos los productos de R+F. Bajo la Garantía de Satisfacción de Clientes, si por cualquier motivo un Cliente no está completamente conforme con cualquier Producto R+F, Rodan+Fields le permite al Cliente devolver la parte no utilizada dentro de los sesenta (60) días posteriores a la compra para obtener un reembolso completo del precio de compra (menos gastos de envío). Los Consultores tienen ciertas responsabilidades con respecto a la Garantía de Satisfacción de Clientes.

País de Origen

El país en el que se inscribe un(a) Consultor(a) es su "País de Origen".

Exoneración de responsabilidad de ingresos

Rodan+Fields no garantiza que los Consultores que participan en el Programa Rodan+Fields generarán ingresos. Al igual que con cualquier negocio, los resultados comerciales de cada Consultor pueden variar. Los ingresos dependen de varios factores, entre ellos, el área en donde tiene su sede el Consultor(a), el esfuerzo individual, la experiencia comercial, la diligencia y el liderazgo. Se insta a los posibles Consultores a actuar con debida diligencia antes de tomar cualquier decisión de participar. Para obtener información sobre las ganancias en Rodan+Fields, consulte la Declaración de Divulgación de Ingresos.

Insider Scoop

Boletín informativo disponible para los Consultores inscritos en Rodan+Fields por correo electrónico semanalmente y en la Library. Se espera que los Consultores lean Insider Scoop, ya que contiene información importante sobre los eventos de Rodan+Fields, Productos, reconocimiento de los Consultores, temas de cumplimiento, ediciones especiales y otros asuntos de utilidad para los Consultores que llevan a cabo sus actividades de Rodan+Fields.

Biblioteca

La Biblioteca contiene los materiales de capacitación, volantes, información de productos, información de eventos y otras comunicaciones que ha producido Rodan + Fields.

Cambio de Línea de Ascenso

Hacer un Cambio de Línea de Ascenso es volverse a inscribir bajo un(a) Patrocinador(a) diferente en un periodo de menos de seis (6) meses después de que se termine un Contrato de Consultor o mientras aún está inscrito(a) bajo un(a) Patrocinador(a) anterior. Está estrictamente prohibido cambiar de Línea de Ascenso. Si un(a) Consultor(a) desea cambiar de Patrocinador(a), el(la) Consultor(a) debe rescindir su Contrato de Consultor y esperar seis (6) meses. Después de seis (6) meses, el(la) Consultor(a) puede volver a inscribirse bajo un(a) nuevo(a) Patrocinador(a). Para obtener más información sobre el Cambio de Línea de Ascenso, consulte la Sección 7d.

Contraseña

Una cadena única de números y/o caracteres de letras que proporciona a los Consultores acceso al Sitio Web de R + F, a su respectivo Sitio Web Personal (PWS) y a PULSE by Penny. La Contraseña es necesaria para obtener registros del historial de rendimiento en línea, Informes de Rendimiento (actividad de la Línea Descendente) y demás información crucial para la administración de un Contrato de Consultor. Se utilizará una contraseña separada y única para acceder a la Cuenta de RF

Payday de un(a) Consultor(a). Las Contraseñas son muy confidenciales y no deben compartirse con nadie. Se alienta a los consultores a actualizar regularmente sus contraseñas y usar contraseñas seguras y únicas.

Administrador de Pagos

Un tercero contratado por Rodan + Fields para pagar las Comisiones y Recompensas de Rendimiento obtenidas por los Consultores a través del Plan de Compensación de Rodan + Fields y otros programas de Rodan + Fields. El administrador de pagos establecerá una Cuenta de RF Payday para Consultores y depositará el dinero adeudado a los Consultores en sus Cuenta de RF Payday.

Informe de Rendimiento (Actividad de Línea Descendente)

Un informe generado por Rodan + Fields que proporciona datos cruciales relacionados con las identidades del equipo de ventas de un(a) Consultor(a) y su rendimiento de ventas, y la actividad de inscripción (patrocinio) del equipo de ventas de cada Consultor(a). Todos los Informes de Rendimiento y los datos que contienen son Información Confidencial de Rodan + Fields. Para obtener más información, consulte la Sección 6g. Informes de Rendimiento (Actividad de Línea Descendente).

Políticas y Procedimientos

Las políticas, procedimientos, normas, lineamientos y otros términos y condiciones establecidos en el documento al que están incorporados el Plan de Compensación y este Glosario para fines de referencia y se adjuntan como Apéndices A y B y del que forman parte (como se enmienden de vez en cuando al exclusivo criterio de Rodan + Fields, los cuales, junto con los términos y condiciones establecidos en una Solicitud de Consultor que acepte Rodan + Fields, constituyen el acuerdo legalmente vinculante entre Rodan + Fields y cada Consultor. Las políticas y procedimientos se actualizan periódicamente, y todos los consultores deben revisar y aceptar todas las actualizaciones para acceder a PULSE by Penny u otros sistemas de la Empresa. Las actualizaciones se aceptan al continuar manteniendo un Contrato de Consultor después de dicha actualización.

Cliente Preferente (PC)

Un(a) Cliente que compra los Productos de R + F, en su mayoría de la Empresa a través de un(a) Consultor(a), y se inscribe en los Beneficios PC, un programa bimestral de reposición automática y fidelización de los Clientes (consulte los Términos y las Condiciones de los Beneficios de Clientes Preferentes en la Biblioteca para obtener más información). El QV de un Cliente Preferente se incluye en el cálculo de PV y GV del Patrocinador. Al Patrocinador se le pagan Comisiones del Cliente sobre las compras de Productos comisionables realizadas por el Cliente Preferente.

Descargo de responsabilidad del producto

Este folleto no está destinado a utilizarse como sustituto de una recomendación médica. Los resultados pueden variar en función de diversos factores, incluyendo edad, sexo, tipo de piel, tipo de cabello y condición productos usados en conjunto, antecedentes de salud, lugar donde vive (clima, humedad), estilo de vida y dieta. Rodan + Fields no garantiza los resultados que pueda experimentar. Rodan + Fields recomienda que consulte a su médico u otro proveedor de atención médica calificado antes de iniciar cualquier régimen o tratamiento de productos.

Programa

El Plan de Compensación del Consultor(a) de Rodan + Fields, según se define anteriormente.

PULSE by Penny

PULSE by Penny es un sistema de gestión empresarial en línea diseñado para apoyar a un Consultor(a). Todos los Consultores tienen acceso a las funciones básicas de PULSE by Penny, que incluyen herramientas e informes básicos y acceso a la Biblioteca que contiene materiales de capacitación, folletos, información de productos y eventos, así como comunicaciones de

Rodan + Fields. Existe una suscripción de pago opcional a PULSE by Penny, llamada PULSE by Penny Pro, que también incluye un sitio web personal y herramientas de negocio mejoradas.

Sitio Web Personal (PWS)

Los sitios web personalizados son proporcionados por Rodan + Fields a un(a) Consultor(a) que participa en la suscripción opcional PULSE by Penny Pro. Un Sitio Web Personal (PWS) que está vinculado al CID del(de la) Consultor(a) y puede utilizarse para realizar pedidos de los Clientes e inscribir a Consultores nuevos. Es posible que se aplique un cargo mensual adicional por un sitio Web Personal (PWS).

Cuenta Día de Pago RF

Una cuenta de RF Payday es una cuenta de pago (que a veces se denomina "billetera" o "portal") que un Administrador de Pagos independiente, el cual está contratado por Rodan + Fields, establece para los Consultores. A excepción de ciertos pagos realizados de forma excepcional, todas las Comisiones o Recompensas de Rendimiento que los Consultores puedan ganar se pagarán a través de su Cuenta de RF Payday.

Suministros de negocios de R + F

Los suministros de negocios, como tarjetas de presentación, papelería, etc., que los Consultores pueden comprar a Rodan + Fields o a sus proveedores externos aprobados.

Contenido de R + F

El Contenido de R + F incluye: i) todas las Marcas de R + F; ii) todo el texto, imágenes, gráficos y otros contenidos y materiales utilizados o mostrados en relación con cualquier Producto de R + F (o cualquier otro acondicionamiento relacionado), Materiales de Marketing de R+F, Suministros de Negocios de R + F o el Sitio Web de R + F; y iii) los nombres, imágenes y semejanzas de los(las) directivos(as) U ejecutivos(as) u otros empleados(as) de Rodan, + Fields, incluidas las Dras. Katie Rodan y Kathy Fields.

Materiales de marketing de R + F

Los materiales de publicidad, marketing e información que Rodan + Fields proporciona para los Productos R + F y el Programa de vez en cuando.

Productos de R + F (o los Productos)

Productos, regímenes y herramientas cosméticas para el cuidado de la piel y del cabello de Rodan + Fields que los Consultores están autorizados a vender en virtud del Contrato.

Marcas de R + F

Todas las marcas y marcas de servicio, ya sean registradas o no, nombres comerciales, nombres de productos, logotipos y nombres de dominio o nombres de usuario de redes sociales utilizados o mostrados en conexión con cualquier Producto de R + F (o cualquier acondicionamiento relacionado), Materiales de Marketing de R+F, Suministros de Negocios de R + F o el Sitio Web de R+F de propiedad de Rodan + Fields o de cualquier empresa matriz, subsidiaria o empresa relacionada. marcas y marcas registradas de R + F que incluyen, entre otras, RODAN + FIELDS, logotipo de RODAN + FIELDS, RODAN & FIELDS, R + F, logotipo de R + F, RF (estilizado), BELIEVE IN MORE. EMPOWER CHANGE., GONAKED, LIFE-CHANGING SKINCARE, PRESCRIPTION FOR CHANGE, RFGONAKED, AMP MD, MULTI-MED, MULTI-STEP SCIENCE, PULSE BY PENNY, SOLUTION TOOL, ACTIVE HYDRATION, ACUTE CARE, LASH BOOST, R + F LASH BOOST, ENHANCEMENTS, ESSENTIALS, REDEFINE, REVERSE, SOOTHE, UNBLEMISH, RADIANT DEFENSE, RODAN + FIELDS ENHANCEMENTS, RODAN + FIELDS ESSENTIALS, RODAN + FIELDS REDEFINE, RODAN + FIELDS REVERSE, RODAN + FIELDS SOOTHE, RODAN + FIELDS UNBLEMISH, Rodan + Fields Regimen Bag Design, 3D3P, BPO2 (estilizado), DECIDE TODAY HOW TOMORROW LOOKS, ELECTRI5,

ENHANCEMENTS LASH BOOST, SÉRUM HIDRATANTE ACTIVO R + F, RD3, REDEFINE ACUTE CARE, HIDRATACIÓN ACTIVA RODAN + , SÉRUM HIDRATANTE ACTIVO RODAN + FIELDS, RODAN + FIELDS CONCEPT TO COMMERCE, RODAN + FIELDS LASH BOOST, RODAN + FIELDS RECHARGE, RODAN + FIELDS REDEFINE ACUTE CARE, SPOTLESS, RODAN + FIELDS SPOTLESS, y los nombres y semejanzas de la Dras. Katie Rodan y Kathy Fields.

Sitio web de R + F

El sitio de internet se encuentra en la dirección URL www.rodanandfields.com.

Recepción del pedido

Entrega de Productos R + F enviados desde Rodan + Fields a un Consultor, Cliente Preferente o Cliente Minorista.

Cliente Minorista

Un(a) Cliente que compra los Productos de R + F a través de un(a) Consultor(a) o directamente a Rodan + Fields al precio minorista. El volumen de Clientes Minoristas, a partir de las compras realizadas a través del Sitio Web de R + F o del PWS de un(a) Consultor(a), se atribuye al SV y a las Comisiones de Clientes del(de la) Consultor(a) vendedor(a), pero no se asigna una Comisión por Volumen a ese(a) consultor(a).

Formulario de autorización de devolución

El formulario que un Cliente o Consultor debe llenar y enviar para devolver la mercancía a Rodan + Fields. Consulte la sección 10 anterior.

Infracción de seguridad

Una infracción de seguridad o una divulgación, acceso, adquisición o uso de los Datos de los Clientes, datos sobre los Consultores o cualquier Información Confidencial de Rodan + Fields de manera no autorizada, incluidos el acceso o la adquisición como resultado de robo, piratería o error involuntario.

Patrocinador/a

Un(a) Consultor(a) que inscribe a otro(a) Consultor(a) en el Programa y aparece como Patrocinador(a) en la Solicitud de Consultor (Patrocinador(a) de Inscripción), o a quien se le asignó un(a) Consultor(a) de Línea Descendente a través de una Compresión o un Desplazamiento (Patrocinador(a) de Rendimiento). Consulte el Plan de Compensación para ver las definiciones de Patrocinador(a) de Inscripción y Patrocinador(a) de Rendimiento.

Terminación

La terminación sin renovación, u otra rescisión voluntaria o involuntaria de un Contrato de Consultor, tras lo cual el(la) anterior Consultor(a) no tendrá derecho, título, reclamo o interés sobre el Contrato de Consultor o la Línea Descendente que operó o la oportunidad de recibir Comisiones o Recompensas de Logros de las ventas generadas por dicho Contrato de Consultor o Línea Descendente.

País no Autorizado

Un País no Autorizado es aquel en el que Rodan + Fields no realiza operaciones de venta directa.

Apéndice C:

CÓDIGO DE ÉTICA DE NEGOCIOS PARA EL(LA) CONSULTOR(A) DE RODAN+FIELDS

Rodan+Fields es Life-Changing Skincare™ y cuidado del cabello. Nuestra misión es brindarles a nuestros Clientes el mejor aspecto de la piel y cabello de sus vidas y ayudar a las personas a crear oportunidades que les cambien la vida a ellas mismas y a los demás, incluyendo a través de nuestra Prescription for Change Project, que brinda servicios a la juventud con programas de empoderamiento en su lugar de residencia.

Nuestros Consultores Independientes son el rostro de Rodan+Fields. Usted nos representa todos los días cuando interactúa, comparte su historia e invita a las personas a unirse a su Camino personal de Rodan+Fields. Es importante que nuestros representantes se comporten de manera que mantengan los altos estándares de la marca Rodan+Fields.

Esperamos que revise y respete el Código de Ética de Negocios de R + F. Al compartir información sobre los Productos y Programas de R + F, siempre comuníquese de manera honesta, respetuosa, precisa y con integridad.

Nuestro éxito mutuo se basa en su comprensión y cumplimiento de las Políticas y los Procedimientos, así como en todas las leyes y regulaciones que aplican a su negocio de Rodan+Fields. Este Código está diseñado para protegerlo a usted, a su Contrato de Consultor, a la marca Rodan+Fields y, lo que es más importante, a todos los Clientes (es decir, a todos los Clientes o Consultores potenciales y actuales).

Si tiene alguna pregunta sobre cómo representar de la mejor manera o con precisión a Rodan+Fields como Consultor(a), envíe un correo electrónico a Compliance@rodanandfields.com.

ACTÚE CON INTEGRIDAD Y TRANSPARENCIA

- Respete los derechos de los Consumidores y Consultores que pueda patrocinar y actúe con integridad y transparencia en todo momento.
- No engañe a los Clientes ni Consultores que usted pueda patrocinar.
- Sea auténtico(a), honesto(a) y decente. Si bien este código destaca obligaciones legales importantes, no enuncia todas. Usted acepta que, al actuar como Consultor(a) Independiente para Rodan+Fields cumplirá con todas las obligaciones legales que se apliquen en virtud de su Contrato de Consultor de Rodan+Fields y cualquier negocio que realice bajo ese contrato.
- Cuando promocióne los Productos de R + F o el Programa de R + F, siempre identifíquese como Consultor(a) Independiente de Rodan + Fields.

SEA PROFESIONAL

- Interactúe respetuosamente con sus Clientes, su equipo de Rodan+Fields, otros Consultores, empleados de la Oficina Central y cualquier persona con quien se encuentre en conexión con su consultoría de Rodan+Fields.
- Use el lenguaje apropiado al interactuar con otros, al hacer presentaciones y en comunicaciones escritas.
- Atienda de inmediato cualquier queja y trate de resolver el asunto profesionalmente y de buena fe.
- Tenga en cuenta la diferencia entre lo que es objetivamente correcto y lo que puede ser su opinión personal o sus deseos, o los de los Consumidores y/o los de sus compañeros Consultores, mientras tiene cuidado de respetar las opiniones y deseos de los demás.
- Como representante de Rodan + Fields, manténgase en los más altos estándares de servicio para sus Clientes y otros Consultores.

RECLUTE RESPONSABLEMENTE

- Siempre que anime a otros a unirse a Rodan + Fields como Consultores Independientes, presente información precisa, use los descargos de responsabilidad correspondientes y asegúrese de proporcionar acceso a la Declaración de Divulgación de Ingresos para proporcionar un contexto importante en el Programa de R + F.
- Nunca engañe, intimide o participe en prácticas de reclutamiento ilegales, entre otras, la sugerencia de que se exige la compra de un Producto de R+F o la inscripción en cualquier programa, como compras de productos de suscripción, el programa de PC Perks o PULSE by Penny Pro.
- No puede recompensar a los Consultores por reclutar a otros Consultores. Todos los incentivos deben basarse únicamente en la venta de productos de R + F.
- No se tolerará ninguna interacción de negocios que no sea ética o que sea predatoria. Use el buen juicio.

COMUNIQUE LAS GANANCIAS DE FORMA AUTÉNTICA

- No haga promesas ni garantías de ingresos. Consulte las Políticas y los Procedimientos de Rodan + Fields y la Declaración de Divulgación de Ingresos para conocer el lenguaje que debe utilizarse cuando se analizan los ingresos potenciales.
- Siempre proporcione las exenciones de responsabilidad adecuadas de los resultados típicos al compartir información sobre posibles ganancias, incluidas las declaraciones de ingresos y estilo de vida y consulte la Declaración de exoneración de responsabilidad de ingresos de Rodan+Fields.
- Declare adecuadamente el nivel de esfuerzo y la habilidad necesarios para tener éxito como Consultor Independiente de Rodan+Fields. No simplifique en exceso ni afirme que solo se requiere "arduo trabajo".

COMPRE CON RESPONSABILIDAD

- Compre de manera razonable y responsable en cumplimiento de las leyes que prohíben el acaparamiento de inventario y anime a otros a hacer lo mismo.
- Las compras de productos solo pueden realizarse para uso personal, no para el avance del título o para obtener incentivos.
- Siempre esté preparado(a) para proporcionar una explicación completa de cómo se utilizaron los Productos de R + F que compró. Queda a criterio de la Oficina Central solicitar esta información en cualquier momento.

RESPETE LOS DERECHOS DE IP

- Nunca use el nombre, imagen, foto, logotipo o cualquier otra propiedad de una celebridad, empresa, organización o cualquier otra persona o entidad sin su aprobación o consentimiento por escrito.
- Toda la música, videos, imágenes u otro contenido, ya sea que se encuentren en internet o se usen de otra manera, deben tener una licencia adecuada antes de usarlos en sus comunicaciones.
- Los productos de R+F solo pueden venderse en los sitios que pertenezcan a y sean operados por Rodan+Fields y/o a través de transacciones de persona a persona, y no se pueden vender productos de R+F en ningún otro sitio web o mercado de comercio electrónico.
- Cualquier uso del nombre o los activos de marca Rodan+Fields en apoyo de cualquier esfuerzo personal, incluso en libros u otros escritos, requiere el permiso previo por escrito de Rodan+Fields. Se espera que evite cualquier posible impacto negativo en Rodan+Fields que se derive de cualquier esfuerzo personal público.

PROTEJA LA PRIVACIDAD DE LOS CLIENTES

- Siempre salvaguarde y proteja toda la información proporcionada por un Cliente o posible Cliente o cualquier Consultor o posible Consultor que pueda Patrocinar o espere Patrocinar.
- La mejor protección que puede brindar es garantizar que todas las compras de Productos de R+F o las inscripciones de Consultores sean realizadas por el Consumidor o persona inscrita en el sistema de comercio electrónico de Rodan+Fields.