



Declaración de Políticas & Procedimientos

EFFECTIVO A APARTIR DE FEBRERO 2019

KUVERA LLC | 12 SOUTH 400 WEST SALT LAKE CITY UT 84101

801.939.3580 | WWW.KUVERAGLOBAL.COM

Una filial de propiedad absoluta de Investview Inc., una empresa que cotiza en bolsa OTCQB:
INVU

Tabla de Contenido

SECCIÓN 1: PRINCIPIOS CORPORATIVOS DE KUVERA	6
1.1 Nuestra Misión	6
1.2 Our Vision	6
1.3 Nuestra promesa de Marca	6
1.4 Nuestros valores fundamentales	6
1.5 Declaración de la marca Kuvera.....	7
1.6 EL Lema de la marca Kuvera	7
SECCIÓN 2: INTRODUCCIÓN	7
2.1 Todos los documentos incorporados en el acuerdo de distribución.....	7
2.2 Cambios al Acuerdo.....	7
2.4 Renuncia	8
SECCIÓN 3: CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR	8
3.1 Requisitos	8
3.2 Cuota de inscripción y compras de productos.....	9
3.3 Beneficios de Distribuidor Independiente	9
3.3.1 Programa de Reconocimiento.....	9
3.4 Término de Distribuidor Independiente y Renovación.....	10
SECTION 4: OPERANDO SU NEGOCIO	10
4.1 Adherencia al Plan de Bonificaciones.	10
4.2 Publicidad	10
4.2.1 General.....	10
4.2.2 Marcas Registradas y derechos de autor	11
4.2.3 Medios y consultas de medios	13
4.2.4 Correo electrónico NO solicitado.....	13
4.2.5 Faxes no solicitados.....	14

4.2.6 Listados de directorio telefónico	14
4.2.7 Publicidad en radio y televisión	15
4.2.8 Precios anunciados	15
4.3 Conducta en línea	15
4.3.1 Sitios web de distribuidores	15
4.3.2 Sitios web replicados	15
4.3.3 Contenido externo registrado del sitio web	16
4.3.4 Divulgación del Distribuidor Independiente	16
4.3.5 Los sitios web externos registrados deben ser exclusivos	17
4.3.6 Sin comercio electrónico o venta minorista de Existencia y venta	17
4.3.7 Terminación del sitio web externo registrado	17
4.3.8 Sitios de Web del Equipo	17
4.3.9 Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y alias en línea	17
4.3.10 Hotlinks/Enlaces Directos	18
4.3.11 Monetización de sitios web externos registrados	18
4.3.12 Clasificados en línea	18
4.3.14 Venta al por menor en línea	18
4.3.15 Anuncios Publicitarios	18
4.3.16 Enlace Spam	18
4.3.17 Envío de medios digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)	19
4.3.18 Anuncios de enlaces patrocinados / Pago por clic (PPC)	19
4.3.19 Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico	19
4.3.20 Redes Sociales	19
4.4 Entidades de Negocios	21
4.4.1 Cambios en una entidad comercial	22
4.5 Cambio de Patrocinador	22
4.5.1 Colocación incorrecta	23
4.5.2 Aprobación del Patrocinador	23
4.5.3 Cancelación y re-aplicación	24
4.5.4 Bases engañosas para el cambio de patrocinador	24
4.6 Renuncia a reclamaciones	25
4.7 Reclamaciones y acciones no autorizadas	25
4.7.1 Indemnización	25
4.7.2 Reclamaciones de productos	26
4.7.3 Reclamaciones del plan de bonificación	26
4.7.4 Reclamaciones de ingresos	27
4.8 Puntos de venta comercial	27
4.9 Ferias, Exposiciones y Otros Foros de Ventas	27
4.10 Conflictos de interés	28
4.10.1 No a la captación	28

4.10.2 Participación del distribuidor en otros programas de mercadeo en red	28
4.10.3 Información confidencial.....	29
4.11 Enfocandose a otros vendedores directos.....	30
4.12 Errores o Preguntas.....	30
4.13 Aprobación o aprobación gubernamental	31
4.14 Impuestos a la renta	31
4.15 Estado de contratista independiente.....	31
4.16 Seguro	31
4.17 Marketing Internacional	32
4.18 Compra de bonos	32
4.19 Adhesión a leyes y ordenanzas	32
4.20 Un distribuidor por hogar.....	32
4.21 Acciones de los miembros del hogar o partes afiliadas	33
4.22 El Movimiento de la organización del Marketing.....	33
4.23 Venta, Transferencia o Asignación de Distribuidor Independiente.....	34
4.24 Separación de propietarios de un negocio distribuidor.....	34
4.25 Inscripción en línea.....	35
4.26 Sucesion	35
4.26.1 Transferencia por la muerte de un distribuidor	36
4.26.2 Transferencia por incapacidad de un distribuidor	36
4.27 Técnicas de telemarketing	36
4.28 Acceso al Back Office.....	37
SECCIÓN 5: RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES.....	38
5.1 Cambio de dirección, teléfono y direcciones de correo electrónico.....	38
5.2 Obligaciones de desarrollo continuo	38
5.2.1 Capacitación continua.....	38
5.2.2 Aumentar la responsabilidad de la Capacitación	39

5.2.3 Responsabilidades de ventas en curso	39
5.3 NO a la Denigración	39
5.4 Proporcionar documentación a los solicitantes	39
SECCIÓN 6: REQUISITOS DE VENTAS.....	40
6.1 Ventas de Productos.....	40
6.1.1 Ejecución de una venta	40
6.1.2 Redirección de fondos de clientes y declaraciones falsas de ventas	40
6.2 Sin restricciones de territorio	40
SECCIÓN 7: BONIFICACIONES Y COMISIONES.....	41
7.1 Bonificaciones y calificaciones de la Comisión.....	41
7.2 Ajuste de Bonos y comisiones	41
7.2.1 Ajustes por devolución de productos y servicios cancelados	41
7.2.2 Comisiones en Cheques en papel	42
7.2.3 Retenciones fiscales	42
7.2.4 Regla de límite de pago máximo del 65%	42
7.3 Reportes	43
SECCIÓN 8: GARANTÍAS DEL PRODUCTO, RECOMPRA Y RESCISIÓN.	43
8.1 Rescisión de producto y compra	43
8.2 Garantía de producto y política de reembolso	44
8.2.1 Garantía del producto	44
8.2.2 Residentes de Montana	44
8.2.3 Política de reembolso después de diez días	44
8.2.4 No hay devoluciones de cargo	44
8.3 Solicitudes de suspensión de pago y reemisión de pago.....	45
SECCIÓN 9: RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS	45
9.1 Sanciones disciplinarias	45
9.2 Quejas y reclamaciones	46
9.3 Mediación.....	47



9.4 Arbitraje	47
9.5 Ley aplicable, jurisdicción y sede	48
9.5.1 Residentes de Louisiana	48
SECCIÓN 10: PAGOS	49
10.1 Restricciones al uso de tarjetas de crédito y acceso a cuentas de cheques de terceros	49
10.2 Impuestos a las ventas	49
SECCIÓN 11: INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN	49
11.1 Efecto de la cancelación	49
11.2 Cancelación por inactividad	50
11.2.1 Incumplimiento de los requisitos del plan de bonos	50
11.3 Cancelación involuntaria	50
11.4 Cancelación Voluntaria	50
11.5 No a la renovación	51
11.6 Excepciones a los requisitos de actividad	51
11.6.1 Maternidad	51
11.6.2 Despliegue milita	51
SECCIÓN 12: DEFINICIONES	51

SECCIÓN 1: Principios Corporativos de Kuvera

1.1 Nuestra Misión

Nuestra misión es ofrecer acceso asequible a valiosa educación financiera, investigación de mercado actual y tecnología de vanguardia que permita a las personas aumentar y cultivar sus propios recursos financieros, disfrutar de la vida y planificar para el futuro.

1.2 Our Vision

Alterar su situación actual y cambiar el estado actual de la acumulación de deuda ofreciendo a las personas los medios y métodos más actuales necesarios para tomar el control de su futuro financiero para vivir una vida más satisfactoria, libres de la inestabilidad y las limitaciones de la carga financiera.

1.3 Nuestra promesa de Marca

Nos comprometemos a proporcionar una experiencia completamente transparente y única, diseñada específicamente para mejorar su futuro financiero y mejorar su bienestar general. Nuestro objetivo es invertir en la educación, la investigación y la tecnología; Esencial para ayudar a los motivados financieramente, a ser duraderos y tener Éxito equilibrado para hoy y para el futuro.

1.4 Nuestros valores fundamentales

Nos importa - el cuidado es fundamental para la forma en que hacemos negocios. No solo lo decimos; nosotros lo mostramos. Nuestros clientes a menudo se ven agobiados por el peso del estrés financiero. Ellos están buscando una salida, una manera de tener éxito, una manera de ser libres. Nos importa porque hemos estado allí. Sabemos que es posible mejorar nuestras vidas en todos los niveles. Nos importa porque estamos en el negocio de educar y capacitar a las personas para que encuentren, crezcan y mantengan una base financiera estable. Nos importa porque estamos realmente interesados en ofrecer a los clientes un camino hacia el éxito.

Somos innovadores Sin Descanso - En Kuvera, nunca nos conformamos con estar sentados. Trabajamos arduamente para asegurarnos de estar a la vanguardia en el espacio del mercado financiero, brindando la información, la tecnología y los recursos más actualizados disponibles. Nos esforzamos constantemente por encontrar nuevas y mejores formas de mejorar nuestro negocio, así como instruir a aquellos a quienes servimos. Al aprovechar las habilidades y los talentos de nuestro equipo excepcional, nos enorgullecemos de poder proporcionar una educación y soluciones valiosas a la vanguardia. Es lo que nos diferencia del resto.

Somos transparentes, precisos y honestos- La confusión a menudo conduce a la frustración y al inevitable derrumbe de la confianza. En Kuvera, reconocemos la importancia de ser transparentes, precisos y completamente honestos en todo lo que hacemos para que no haya confusión. Nuestros clientes cuentan con nosotros para proporcionar servicios financieros e instrucción que les permita realizar transacciones económicas diarias, ahorrar y preservar la riqueza para satisfacer futuras aspiraciones y asegurarnos de lo imprevisto.

Nuestro objetivo número uno es establecer una relación abierta y transparente para que nuestros clientes se sientan seguros de poder confiar en nosotros para actuar en su interés y, lo que es más importante, con integridad.

1.5 Declaración de la marca Kuvera

"Kuvera ofrece libertad financiera, estabilidad y valor a quienes buscan el equilibrio de la riqueza vital."

1.6 EL Lema de la marca Kuvera

"Riqueza, Vida y Equilibrio"

SECCIÓN 2: Introducción

Adhesión a los Términos y Condiciones y al Código General de Ética.

Kuvera, reconoce que los Distribuidores que participan en la oportunidad de negocio de Kuvera, asume ciertas responsabilidades en sus métodos de promoción y venta en la distribución de productos y servicios de Kuvera, Por la presente establece los principios básicos, justos y éticos, y las prácticas dentro del ámbito de estas Políticas y Procedimientos a los que los Distribuidores deben continuar para adherirse a la conducta de su negocio.

2.1 Todos los documentos incorporados en el acuerdo de distribución

Estas políticas y procedimientos, junto con los términos y condiciones de compra, a replica del sitio web y la política de privacidad, y el plan de bonificación, en su forma actual enmendado como Kuvera, LLC (en adelante "Kuvera" o la "Compañía"), están incorporados en, y forma parte integrante del Acuerdo de Distribuidor Independiente. Es responsabilidad de cada Distribuidor leer, comprender, adherirse y asegurarse de que él o ella esté al tanto de la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos, y que esto esté funcionando. A lo largo de estas Políticas, cuando el término "Acuerdo" se este usando, se refiere colectivamente a estas Políticas y Procedimientos, a los Términos y Condiciones del Acuerdo, a los Términos y Condiciones de Compra, al Sitio web Replicado y a la Política de Privacidad, al Plan de Bonificaciones y a la Solicitud de Entidad Comercial (si es aplicable). Estos documentos se incorporan por referencia en el Acuerdo de Distribuidor de Kuvera (todos en su forma actual y según la enmienda de Kuvera).

2.2 Cambios al Acuerdo

La Compañía se reserva el derecho de modificar el Acuerdo y sus precios a su entera y absoluta discreción. Al ejecutar el Acuerdo de Distribuidor, un Distribuidor acepta cumplir con todas las enmiendas o modificaciones que la Compañía elija realizar. Las enmiendas entrarán en vigencia cinco (5) días después de la publicación de la notificación de que el Acuerdo ha sido modificado. Las enmiendas no se aplicarán retroactivamente a la conducta que ocurrió antes de la fecha de vigencia de la enmienda. La notificación de las modificaciones se publicará mediante uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Compañía; (2) correo electrónico (e-mail); (3)

Publicación en el back-office de los Distribuidores; (4) inclusión en publicaciones periódicas de la Compañía; (5) inclusión en pedidos de productos o cheques de bonificación; o (6) correos especiales. La continuación del negocio de un Distribuidor Independiente, la aceptación de cualquier beneficio en virtud del Acuerdo o la aceptación de bonos o comisiones por parte de los Distribuidores constituye la aceptación de todas las enmiendas.

2.3 Políticas y disposiciones divisibles

Si hay alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o según sea enmendada, se encuentra ser inválida o inaplicable por cualquier motivo, solo las parte(s) inválidas de la disposición serán separadas, y los términos y disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto. La disposición separada, o parte de la misma, se reformará para reflejar el propósito de la disposición lo más cerca posible.

2.4 Renuncia

La Compañía nunca renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducta de una empresa. Ninguna falla de la Compañía podrá ejercer ningún derecho o poder en virtud del Acuerdo o podrá insistir en el estricto cumplimiento por parte de un Distribuidor de cualquier obligación o disposición del Acuerdo; y ninguna costumbre o práctica de las partes que están en desacuerdo con los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia al derecho de la Compañía a exigir el cumplimiento exacto del Acuerdo. La existencia de cualquier reclamo o la causa de una acción de un Distribuidor contra la Compañía no constituirá una defensa para la ejecución de cualquier término o disposición del Acuerdo.

SECCIÓN 3: Convertirse en un Distribuidor

Los distribuidores son contratistas independientes y no empleados de Kuvera. En todo el material escrito, gráfico o digital utilizado para fines comerciales de Kuvera, los Distribuidores deben representarse a sí mismos como un "Distribuidor Independiente™ de Kuvera". En conversaciones verbales con posibles Distribuidores y Clientes, los Distribuidores no deben presentarse como algo más que un "Distribuidor Independiente de Kuvera". Los Distribuidores no deben llevar a nadie a creer que son empleados, fundadores, socios o representantes de la empresa.

3.1 Requisitos

Para convertirse en un Distribuidor Independiente, cada solicitante debe:

1. Tener al menos 18 años de edad;
2. Residir en los Estados Unidos o en los territorios de los EE. UU. O en el país que la Compañía ha anunciado oficialmente que está abierto para negocios;
3. Proporcionar a la Compañía su número de identificación de Seguro Social o de Impuestos Federales válido (requerido antes de recibir el primer pago de la comisión calificada);
4. Proporcionar el pago de la tarifa de registro anual a través de un método de pago válido;

5. Presentar un Acuerdo de Distribuidor Independiente debidamente completado a la Compañía;

La Compañía se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Acuerdo de Distribuidor Independiente por cualquier razón o por ninguna razón.

3.2 Cuota de inscripción y compras de productos

Aparte de la tarifa inicial única y la tarifa de registro anual, no se requiere que ninguna persona compre productos, servicios o ayudas de ventas de la compañía, o que pague cualquier otro cargo o tarifa para convertirse en un Distribuidor Independiente de la Compañía.

3.3 Beneficios de Distribuidor Independiente

Una vez que la Compañía ha aceptado un Acuerdo de Distribuidor Independiente, los beneficios del Plan de Bonificación y el Acuerdo de Distribuidor están disponibles para el nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

1. Vender los productos y servicios de la Compañía;
2. Participar en el Plan de bonos de la compañía (recibir bonos y comisiones, si es elegible)
3. Inscribir a otras personas como Clientes o Distribuidores en el negocio y, por lo tanto, crear una organización de mercadeo y avanzar a través del Plan de Bonificaciones y sus recompensas asociadas;
4. Recibir publicaciones periódicas de la empresa y otras comunicaciones corporativas;
5. Participar en las funciones de apoyo, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por la Compañía, mediante el pago de los cargos correspondientes, si corresponde; y
6. Participar en concursos y programas promocionales y de incentivos patrocinados por la Compañía para el beneficio de sus Distribuidores.

3.3.1 Programa de Reconocimiento

Los beneficios que están incluidos en el Acuerdo de Distribuidor activo, está la participación en el Programa de Reconocimiento de la Compañía. Cada venta es registrada y rastreada por la Compañía para el cálculo de bonos, volumen de ventas y reconocimiento de rango.

Cada recompensa o bonificación tendrá calificaciones, requisitos y restricciones, y el distribuidor debe consultar el Plan de bonificaciones de la compañía para obtener detalles específicos.

Los artículos de recompensas pueden ser modificados por la Compañía en cualquier momento y los distribuidores serán notificados a través de una versión actualizada del Plan de Bonificaciones de la Compañía.

3.4 Término de Distribuidor Independiente y Renovación

El término del Acuerdo de Distribuidor Independiente es de un año a partir de la fecha de su aceptación por parte de la Compañía (sujeto a la reclasificación por inactividad después de seis meses de conformidad con la Sección 11.2.1. Los Distribuidores deben renovar su Acuerdo de Distribuidor cada año pagando la tarifa de renovación anual o antes de la fecha de aniversario de su Acuerdo de Distribuidor. Si la tarifa de renovación no se paga dentro de los 30 días posteriores a la expiración del término actual del Acuerdo de Distribuidor, el Acuerdo se cancelará. Los Distribuidores pueden optar por utilizar el Programa de Renovación Automática ("PRA "). Bajo el PRA, la tarifa de renovación se cobrará al método de pago del Distribuidor que se encuentra archivado con la Compañía. Los Distribuidores que no tengan un método de renovación de pago en el archivo deben renovarse a través de la oficina administrativa (Backoffice) de su negocio, o por teléfono si experimentan dificultades de renovación.

SECTION 4: Operando su negocio

4.1 Adherencia al Plan de Bonificaciones.

Los Distribuidores deben adherirse a los términos del Plan de Bonos según lo establecido en la literatura oficial de la compañía. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad de la Compañía a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramientas de venta o método de marketing que no esté específicamente establecido en la literatura oficial de la Compañía. Los Distribuidores no deberán exigir o alentar a otros Clientes o Distribuidores actuales o futuros para que ejecuten cualquier acuerdo o contrato que no sean los acuerdos oficiales de la Compañía y se conviertan en Distribuidores. De manera similar, los Distribuidores no deberán exigir o alentar a otros Clientes o Distribuidores actuales o futuros para que realicen compras o pagos a cualquier individuo u otra entidad para que participen en el Plan de Bonificaciones que no sean aquellas compras o pagos identificados como recomendados o requeridos por la Literatura oficial de la Compañía.

4.2 Publicidad

4.2.1 General

Todos los Distribuidores deberán salvaguardar y promover la reputación y los principios de la Compañía y sus productos. En la comercialización y promoción de los productos de la Compañía, la oportunidad, el Plan de Bonificaciones y los servicios de la Compañía, los Distribuidores deben asegurarse de que sus declaraciones sean veraces, justas, precisas y deben evitar toda conducta descortés, engañosa, errónea, ilegal, fraudulenta, no ética o manipuladora en el curso de su negocio o su vida personal que, a criterio exclusivo de la Compañía, podría dañar la reputación de la Compañía o la cultura que existe dentro de la fuerza de ventas de campo.

Para promocionar tanto los productos como los servicios, junto con la oportunidad del distribuidor, los Distribuidores deben utilizar las ayudas de ventas, las herramientas de negocio y los materiales de soporte producidos por la Compañía expresamente para este

propósito. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, Plan de bonificación y materiales promocionales para garantizar que se promocionen de manera justa y veraz, que estén fundamentados y que los materiales cumplan con los requisitos legales de las leyes federales y estatales.

En consecuencia, los Distribuidores solo pueden anunciar o promocionar sus negocios utilizando herramientas, plantillas o imágenes aprobadas de la Compañía.

No se necesita aprobación para utilizar los materiales de marketing proporcionados por la empresa. Si desea diseñar sus propios materiales de marketing en línea o fuera de línea de cualquier tipo, sus diseños deben enviarse al departamento de cumplimiento (compliance@kuveraglobal.com) para su consideración y aprobación. A menos que reciba una aprobación específica por escrito de la Compañía para utilizar dichas herramientas, la solicitud se considerará denegada.

Los Distribuidores no pueden vender ayudas de ventas a otros Distribuidores. Por lo tanto, los Distribuidores que reciben autorización de la Compañía para producir sus propias ayudas de ventas no pueden vender dicho material a ningún otro Distribuidor Independiente. Los Distribuidores pueden poner el material aprobado a disposición de otros Distribuidores de forma gratuita, si lo desean, pero no pueden cobrar a otros Distribuidores Independientes por el material.

La Compañía se reserva además el derecho de rescindir la aprobación de cualquier herramienta de venta, material promocional, publicidad u otra documentación, y los Distribuidores renuncian a todas las reclamaciones por daños o remuneración que surjan de o estén relacionadas con dicha rescisión.

4.2.2 Marcas Registradas y derechos de autor

El nombre de la Compañía y otros nombres que pueden ser adoptados por la Compañía o su Compañía matriz son nombres comerciales, marcas registradas y marcas de servicio de la Compañía (en conjunto, "marcas"). Como tales, estas marcas son de gran valor y son suministradas a los Distribuidores para su uso **único**, de manera expresamente autorizada. La Compañía no permitirá el uso de sus nombres comerciales, marcas registrada, diseños o símbolos, ni sus derivados, por parte de cualquier persona, incluidos los Distribuidores Independientes, de ninguna manera no autorizada sin su permiso previo y por escrito.

El contenido de todos los eventos patrocinados por la Compañía es material con derechos de autor. Los Distribuidores no pueden producir para la venta o distribución los eventos y discursos grabados de la Compañía sin el permiso por escrito a la Compañía, ni los Distribuidores pueden reproducir para la venta o para uso personal ninguna grabación de las presentaciones de audio o video producidas por la Compañía.

Ninguna parte del producto de la Compañía puede reproducirse o compartirse en ningún momento, lo que incluye, entre otros, alertas comerciales (trade alerts), estrategias comerciales, videos de capacitación, herramientas de capacitación o cualquier otro elemento de información entregado como parte de la suscripción del producto de la Compañía o del negocio de la oficina administrativa (backoffice).

Como Distribuidor Independiente, puede usar el nombre de la Compañía de la siguiente manera:

Nombre del Distribuidor

Distribuidor Independiente

Ejemplo:

Alice Smith

Distribuidor Independiente

Los Distribuidores no pueden usar el nombre Kuvera en ninguna de sus formas en el nombre de su equipo, un eslogan, un nombre de sitio web externo, su dirección de sitio web personal o extensión, en una dirección de correo electrónico, como nombre personal o como apodo. Además, solo debe usar la frase Distribuidor independiente en el saludo de su teléfono o en su contestador automático para separar claramente su negocio de generador independiente de la Compañía. Por ejemplo, no puede asegurar el nombre de dominio **www.buykuvera.com**, ni puede crear una dirección de correo electrónico como **kuverasales@gmail.com**.

Queda expresamente prohibido, cualquier uso del nombre de la Compañía en el correo electrónico, URL o sitio de redes sociales, que esté diseñado para que parezca ser la Compañía o que tenga una parte del nombre de la compañía. El Distribuidor deberá eliminar la página de identificación, cuenta, URL, correo electrónico o sitio de redes sociales.

4.2.2.1 Logotipo del Distribuidor Independiente

Si usa un logotipo de Kuvera en cualquier comunicación, debe usar la versión de Distribuidor Independiente del logotipo de la Compañía. El uso de cualquier otro logotipo de Kuvera requiere una aprobación por escrito.

Por favor, vea los ejemplos a continuación:

Logotipos aprobados para Distribuidores Independientes:



Logos NO aprobados para uso del distribuidor:

4.2.3 Medios y consultas de medios

Los Distribuidores no deben intentar responder a preguntas de los medios de comunicación con respecto a la Compañía, sus productos o servicios, o su negocio de Distribuidor independiente. Todas las consultas de cualquier tipo de medio a través de cualquier tipo de medio se deben remitir de inmediato al Departamento de Relaciones de Prensa de la Compañía mediante correo electrónico a media@kuveraglobal.com. Esta política está diseñada para garantizar que se proporciona información precisa y coherente al público, así como una imagen pública adecuada.

4.2.4 Correo electrónico NO solicitado

La Compañía no permite que los Distribuidores envíen correos electrónicos comerciales no solicitados, a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes y regulaciones aplicables, que incluyen, sin limitación, la Ley Federal de CAN SPAM. Cualquier correo electrónico enviado por un Distribuidor que promueva a la Compañía, la oportunidad o los productos y servicios debe cumplir con lo siguiente:

1. Debe haber una dirección de correo electrónico de retorno que funcione para el remitente;
2. Debe haber un aviso en el correo electrónico que informe al destinatario que él o ella puede responder al correo electrónico, a través de la dirección de correo electrónico de retorno en funcionamiento, para solicitar que las futuras solicitudes de correo electrónico o la correspondencia no se le envíen (una aviso de exclusión voluntaria);
3. El correo electrónico debe incluir la dirección física de correo del Distribuidor;

4. El correo electrónico debe revelar de manera clara y visible que el mensaje es un anuncio o solicitud;
5. El uso de líneas de asunto engañosas y / o información de encabezado falsa es prohibido; y
6. Todas las solicitudes de exclusión voluntaria, ya sean recibidas por correo electrónico o correo postal, deben cumplirse

Si un Distribuidor recibe una solicitud de exclusión de un destinatario de un correo electrónico, el Distribuidor debe reenviar la solicitud de exclusión a la Compañía.

La Compañía puede enviar periódicamente correos electrónicos comerciales en nombre de los Distribuidores. Al entrar en el Acuerdo de Distribuidor, los Distribuidores acuerdan que la Compañía puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas de correo electrónico del Distribuidor se incluirán en dichos correos electrónicos como se describe anteriormente. Los Distribuidores cumplirán con las solicitudes de exclusión generadas como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Compañía.

4.2.5 Faxes no solicitados

Salvo lo dispuesto en esta sección, los Distribuidores no pueden usar o transmitir faxes no solicitados en relación con su negocio de distribuidores. El término "faxes no solicitados" significa la transmisión por fax o computadora de cualquier material o información que anuncie o promueva a la Compañía, sus productos, su Plan de Bonificaciones o cualquier otro aspecto de la compañía que se transmita a cualquier persona, excepto que estos términos no incluya un fax: (a) a cualquier persona con la previa invitación o permiso expreso de esa persona; o (b) a cualquier persona con la que el Distribuidor tenga una relación comercial o personal establecida. El término "relación comercial o personal establecida" significa una relación anterior o existente formada por una comunicación bidireccional voluntaria entre un Distribuidor y una persona, sobre la base de: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción realizada por la persona con respecto a productos ofrecidos por dicho Distribuidor; o (b) una relación personal o familiar, cuya relación no haya sido terminada previamente por ninguna de las partes.

4.2.6 Listados de directorio telefónico

Los Distribuidores pueden incluirse como "Distribuidores Independientes" en las páginas blancas o amarillas de la guía telefónica, o con directorios en línea, bajo su propio nombre. Ningún Distribuidor podrá colocar anuncios de teléfono o de directorio en línea usando el nombre de la Compañía o el Logo. Los Distribuidores no pueden contestar el teléfono diciendo "Kuvera", "Kuvera Incorporated", o de cualquier otra manera que haga que la persona que llama crea que ha llegado a las oficinas corporativas de Kuvera. Si un Distribuidor desea publicar su nombre en un directorio telefónico o en línea, debe aparecer en el siguiente formato:

Nombre del distribuidor

Distribuidor Independiente de Kuvera

4.2.7 Publicidad en radio y televisión.

Los Distribuidores no pueden hacer publicidad en televisión y radio, excepto con la aprobación expresa por escrito de la Compañía.

4.2.8 Precios anunciados

Los Distribuidores no pueden crear su propio material de marketing o publicidad que ofrezca cualquiera de los productos o servicios de la Compañía a un precio inferior a los precios actuales en línea, más el envío y los impuestos aplicables.

4.3 Conducta en línea

4.3.1 Sitios web de distribuidores

Los distribuidores pueden utilizar el sitio web externo / página de destino, según lo dispuesto y aprobado por la empresa, para promocionar su negocio Kuvera y sus productos Kuvera. Los Distribuidores también pueden crear sus propios sitios web, siempre que el sitio web y su contenido cumplan con los términos de las Políticas y Procedimientos de la Compañía. Es obligación del Distribuidor asegurarse de que sus actividades de marketing en línea sean veraces, no sean engañosas y no engañen a los clientes ni a los Distribuidores potenciales de ninguna manera. Los sitios web y las actividades y tácticas de promoción web que inducen a error o son engañosas, independientemente de la intención, resultarán en una acción disciplinaria. Las tácticas engañosas incluyen, entre otras, tácticas de enlace de spam (o spam de blog), optimización de motores de búsqueda no éticas ("SEO"), anuncios de enlace engañoso (es decir, con la URL visible de pago por clic) ("PPC ") La campaña parece estar dirigida a un sitio oficial de la compañía cuando de hecho va a otra parte, anuncios de banner no aprobados y comunicados de prensa no autorizados. La Compañía será el único determinante de la veracidad y si las actividades específicas son engañosas o falso.

Específicamente se prohíben las publicaciones de blog que utilizan la palabra "fraude" como un medio para atraer la atención del consumidor y luego proporcionar un artículo, una publicación o una comunicación positiva. El uso de la palabra fraude en los títulos de los publicaciones está siempre vinculado a la marca como resultado de esta actividad. Muchas personas ni siquiera harán clic en el enlace y tomarán el encabezado como un hecho. Además, estos títulos tienden a mostrarse en la parte superior de los resultados de búsqueda de Google que tienen un impacto negativo en la Compañía y su marca.

4.3.2 Sitios web replicados

Los distribuidores reciben una suscripción al sitio web replicado de la empresa para facilitar la experiencia de compra en línea para sus clientes y las inscripciones de distribuidores. Los distribuidores son los únicos responsables y responsables del contenido que agregan a su sitio web replicado y deben revisar el contenido periódicamente para asegurarse de que sea preciso y relevante.

Los Distribuidores no pueden alterar la marca, el diseño, el aspecto o la apariencia de su sitio web replicado, y no pueden usar su sitio web replicado para promocionar, comercializar o vender productos, servicios u oportunidades comerciales que no sean de

la Compañía. Específicamente, no puede alterar el aspecto (ubicación, tamaño, etc.) o la funcionalidad de lo siguiente:

- El logotipo del distribuidor independiente de Kuvera
- Su Nombre
- Botón de redireccionamiento del sitio web corporativo de Kuvera
- Ilustraciones, logotipos, o gráficos
- Texto Original

Debido a que los sitios web replicados residen en el dominio de la Compañía, la Compañía se reserva el derecho de recibir análisis e información sobre el uso de su sitio web.

Por defecto, la URL de su sitio web replicado es:

`www.mykuveraglobal.com/<distribuidorID#>`

Debe cambiar esta ID predeterminada y elegir un nombre de sitio web identificable de manera única que no pueda:

1. Estar confundido con otras partes del sitio web corporativo de Kuvera;
2. Confundir a una persona razonable para que piense que ha aterrizado en una página corporativa de Kuvera;
3. Estar confundido con cualquier nombre Kuvera;
4. Contener cualquier palabra o frase descortés, engañosa o descolorida que pueda dañar la imagen de la Compañía.

4.3.3 Contenido externo registrado del sitio web

Los Distribuidores son los únicos responsables y sujetos del contenido, los mensajes, las reclamaciones y la información de su Sitio web externo registrado, y deben garantizar que representan y mejoran adecuadamente la marca de la Compañía y se adhieren a las Políticas y procedimientos de la Compañía. Además, los sitios web externos registrados no deben contener anuncios emergentes falsos o promociones o códigos maliciosos. Los sitios web externos no pueden desacreditar a otra compañía, producto o servicio. Las decisiones y las acciones correctivas en esta área se encuentran bajo la exclusiva revisión y discreción de la Compañía.

4.3.4 Divulgación del Distribuidor Independiente

Para evitar confusiones, los siguientes tres elementos deben mostrarse de manera destacada en la parte superior de cada página de su sitio web externo registrado:

El logotipo del distribuidor independiente

Su nombre y título

Botón de redireccionamiento del sitio web corporativo de la empresa

Aunque los temas y las imágenes de la marca de la Compañía son atractivos por coherencia, cualquier persona que ingrese a cualquier página del sitio web externo de un Distribuidor debe comprender claramente que se encuentra en un sitio de Distribuidor Independiente y no en una página corporativa de Kuvera.

4.3.5 Los sitios web externos registrados deben ser exclusivos

Su sitio web externo debe contener contenido e información que sea exclusivo de la Compañía. No puede anunciar otros productos o servicios que no sean la línea de productos, la oportunidad, el plan de bonificación y los servicios de la Compañía.

4.3.6 Sin comercio electrónico o venta minorista de Existencia y venta

Un sitio web externo registrado de un Distribuidor solo debe facilitar la entrada en su Sitio web replicado de la Compañía. Los Distribuidores no pueden almacenar ni vender productos de la Compañía, ni usted puede facilitar un entorno de comercio electrónico que facilite este modelo. Todos los pedidos se deben realizar a través de su sitio web replicado oficial o la estación de trabajo del distribuidor. No puede vender servicios adicionales como parte de los productos de la Compañía ni representar servicios que no sean de la compañía para el cliente tal como los ofrece la Compañía. Esto incluye liderazgo personalizado y servicios de capacitación.

4.3.7 Terminación del sitio web externo registrado

En el caso de la cancelación voluntaria o involuntaria de su Acuerdo de Distribuidor, debe eliminar su sitio web externo registrado de la vista pública dentro de los tres días y redirigir (reenviar) todo el tráfico de ese dominio a www.kuveraglobal.com. Su sitio web externo puede ser transferido a otro Distribuidor de Kuvera, sujeto a la aprobación de la Compañía, sobre una base de caso por caso.

4.3.8 Sitios de Web del Equipo

Puede usar los sitios web de los equipos para conectar, comunicar, capacitar, educar y compartir las mejores prácticas entre los clientes del equipo. Debido a que estos sitios pueden contener información confidencial y específica de la Compañía, estos sitios web del equipo deben estar protegidos por contraseña y solo pueden compartirse con los clientes de su Organización de Ventas. Antes de ofrecer un sitio web de equipo a otros Distribuidores, debe solicitar la aprobación del sitio web a la Compañía. El sitio web del equipo solo se aprobará previa notificación por escrito de la Compañía.

4.3.9 Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y alias en línea

No se le permite usar o registrar Kuvera o cualquiera de las marcas comerciales, nombres de productos o derivados de Kuvera para cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico o alias en línea. Además, no puede usar o registrar nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y / o alias en línea que puedan causar confusión, o ser engañosos o engañosos, ya que hacen que las personas creen o asuman que la comunicación es de o es propiedad de Kuvera. Los ejemplos del uso indebido de Kuvera incluyen, entre otros, cualquier forma de Kuvera o Kuvera Global que aparezca como remitente de un correo electrónico o ejemplos como:

www.MykuveraglobalBiz.com

www.kuvera DreamTeam.com

www.lSelkuvera.com

www.kuveraJaneDoe.com

www.kuveraglobalMoney.net

4.3.10 Hotlinks/Enlaces Directos

Al dirigir a los lectores a su sitio web externo registrado o al sitio replicado, debe ser evidente a partir de una combinación del enlace y el contexto que lo rodea, a un lector razonable que el enlace se resolverá en el sitio de un Distribuidor de Kuvera independiente. No se permitirán intentos de engañar al tráfico web para que crean que van a un sitio corporativo de Kuvera, cuando en realidad llegan a un sitio de Distribuidor (replicado o registrado de manera externa). La determinación de lo que es engañoso o lo que constituye un lector razonable será a la entera discreción de la Compañía.

4.3.11 Monetización de sitios web externos registrados

Los Distribuidores no pueden monetizar su sitio web replicado o su sitio web externo registrado a través de programas de afiliados, AdSense o programas similares.

4.3.12 Clasificados en línea

Usted No puede utilizar anuncios clasificados en línea (incluida Craigslist) para listar, vender o vender productos o paquetes de productos Kuvera específicos. Puede usar los anuncios clasificados en línea (incluyendo Craigslist) para buscar, reclutar, patrocinar e informar al público sobre la oportunidad comercial de la Compañía, siempre que se utilicen las plantillas / imágenes aprobadas por la Compañía. Estas plantillas lo identificarán como un Distribuidor Independiente. Si se proporciona un enlace o una URL, debe vincularse a su sitio web replicado o su sitio web externo registrado previamente aprobado.

4.3.14 Venta al por menor en línea

Los Distribuidores no pueden enumerar o vender productos de la Compañía en ninguna tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico, ni puede enlistar o, a sabiendas, permitir que un tercero venda productos de la Compañía en cualquier tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico.

4.3.15 Anuncios Publicitarios

Usted puede colocar anuncios publicitarios en un sitio web siempre que use plantillas e imágenes aprobadas por la Compañía. Todos los anuncios publicitarios deben estar vinculados a su sitio web replicado o un sitio web externo registrado. Los Distribuidores no pueden usar anuncios ciegos (anuncios que no revelan la identidad de la Compañía) o páginas web que realizan reclamos de ingresos o productos que están asociados con los productos u oportunidades de la Compañía.

4.3.16 Enlace Spam

El enlace de spam se define como múltiples presentaciones consecutivas del mismo contenido o similar en blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros o foros de discusión en línea accesibles al público y no está permitido. Esto incluye spam de blog, spam de comentario de blog y / o indexación de spam. Cualquier comentario que haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

4.3.17 Envío de medios digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Distribuidores pueden cargar, enviar o publicar contenido de video, audio o foto aprobado por la Compañía que desarrollen y creen siempre que se alineen con los valores de la Compañía, contribuyan a la visión de la Compañía y estén aprobados por la Compañía para cumplir con las Políticas y Procedimientos de la Compañía. . Todas las presentaciones deben identificarlo claramente como Distribuidor independiente en el contenido mismo y en la etiqueta de descripción del contenido, deben cumplir con todos los requisitos legales y de derechos de autor y deben declarar que usted es el único responsable de este contenido. Los Distribuidores no pueden cargar, enviar o publicar ningún contenido (video, audio, presentaciones o archivos de computadora) recibidos del sitio del producto de la Compañía o capturados en un evento oficial de la Compañía o en edificios propiedad de la Compañía u operados sin el permiso previo por escrito.

4.3.18 Anuncios de enlaces patrocinados / Pago por clic (PPC)

Los enlaces patrocinados o los anuncios de pago por clic (PPC) son aceptables. La URL de destino debe estar en el sitio web replicado del Distribuidor patrocinador o en el Sitio web externo registrado del Distribuidor patrocinador. La URL visible también debe estar en el sitio web replicado del Generador patrocinador o en su sitio web externo registrado y no debe representar ninguna URL que pueda hacer que el usuario crea que está siendo dirigido a un sitio corporativo de Kuvera o sea inapropiado o engañoso de alguna manera.

4.3.19 Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico

Excepto como se establece en el Acuerdo de Distribuidor, los Distribuidores no pueden usar o intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de los productos, nombres de la Compañía, ni ningún derivado de los anteriores, para ningún Nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, o nombre/dirección de las redes sociales. Si usted registra alguna parte de la marca de la Compañía en una cuenta de redes sociales, la compañía le solicitará que libere el sitio / nombre de usuario a la compañía o que elimine la cuenta por completo.

4.3.20 Redes Sociales

Además de cumplir con todos los demás requisitos especificados en estas Políticas y procedimientos, si un Distribuidor utiliza cualquier forma de medios sociales, incluidos, entre otros, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram, Pinterest, etc., el Distribuidor acepta cada uno de los lo siguientes puntos:

- a) Los Distribuidores son responsables del contenido de todo el material que producen y de todas sus publicaciones en cualquier sitio de redes sociales, así como de todas las publicaciones en cualquier sitio de redes sociales que posean, operen o controlen.
- b) Los Distribuidores no realizarán publicaciones en las redes sociales, ni enlazarán a desde ninguna publicación u otro material que sea sexualmente explícito, obsceno, pornográfico, ofensivo, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, difamatorio, hostigante o discriminatorio (ya sea basado en raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o de cualquier otra

manera, es gráficamente violento, es indiferente a cualquier comportamiento ilegal, se involucra en ataques personales a cualquier individuo, grupo o entidad, o está en violación de cualquier derecho de propiedad intelectual de la Compañía o de un tercero.

- c) No se pueden realizar ventas o inscripciones de productos en ningún sitio de redes sociales. Para generar ventas, su sitio de red social debe vincular solo al sitio web replicado del Distribuidor.
- d) Es responsabilidad de cada Distribuidor seguir los términos de uso del sitio de redes sociales.
- e) Si el sitio de medios sociales no permite que su sitio se use para actividades comerciales, debe cumplir con los términos de uso del sitio.
- f) Cualquier sitio de medios sociales operado o controlado directa o indirectamente por un Distribuidor que se utiliza para discutir o promocionar productos de la Compañía o la oportunidad no puede enlazar a ningún sitio web, sitio de medios sociales o sitio de cualquier otra naturaleza, que no sea el Sitio web replicado del distribuidor.
- g) Durante la vigencia de este Acuerdo y por un período de 12 meses calendario a partir de entonces, un Distribuidor no podrá utilizar ningún sitio de redes sociales en el que discutan, promocionen, o hayan discutido o promocionado, el negocio de la Compañía o los productos de la Compañía para solicite a los clientes o distribuidores de la Compañía para otro programa de venta directa o mercadeo en red (en conjunto, "venta directa"). En cumplimiento de esta disposición, un Distribuidor no tomará ninguna acción que pueda preverse razonablemente para dar lugar a una consulta de otros Distribuidores en relación con otras actividades comerciales de venta directa del Distribuidor. La violación de esta disposición constituirá una violación de la disposición de no solicitud en la Sección 4.11 a continuación.
- h) Un Distribuidor puede publicar o "fijar" fotografías de los productos de la Compañía en un sitio de redes sociales, pero solo las fotografías que son proporcionadas por la Compañía y que se descargan desde el Back-Office del Distribuidor. Cualquier contenido diseñado por el Distribuidor para publicación pública debe ser previamente aprobado por Cumplimiento si hace referencia a la Compañía por su nombre.
- i) Si un Distribuidor crea una página de perfil de negocios en cualquier sitio de redes sociales que promueva o se relacione con la Compañía, sus productos u oportunidades, la página de perfil de negocios debe relacionarse exclusivamente con el negocio de Kuvera y los productos de Kuvera del Distribuidor. Si el negocio del Distribuidor se cancela por algún motivo o si el Distribuidor se vuelve inactivo, el Distribuidor debe desactivar la página de perfil del negocio.
- j) El uso de eventos "en vivo/live" que se transmiten abiertamente en las redes sociales de los productos, servicios, planes de oportunidades o bonos de la Compañía está estrictamente prohibido. Solo puede compartir su información personal si desea transmitir en vivo. Todas las presentaciones de la empresa y los eventos en vivo deben realizarse en un foro cerrado donde el Distribuidor esté al tanto de todos los asistentes y haya recopilado su nombre, dirección de correo electrónico y número de teléfono como mínimo. Los eventos en vivo/live que se transmiten abiertamente

al público violan la comunicación "bidireccional" y solicitan pautas para la prospección. Si alguna solicitud individual de que proporcione información o acceso y tiene prueba de esta solicitud, entonces cumple con los requisitos. Si simplemente transmite abiertamente información que podría considerarse atractiva, lucrativa o engañosa, sus actos podrían considerarse fraudulentos.

- k) Las publicaciones en redes sociales que muestran el rendimiento del producto / servicio están estrictamente prohibidas. Los Distribuidores solo pueden publicar contenido que cumpla con la Sección 4.7 de este documento. Las publicaciones no autorizadas pueden resultar en acciones disciplinarias hasta e incluyendo la terminación. Específicamente, con la primera ofensa de esta naturaleza, los distribuidores pueden recibir una advertencia. La segunda infracción puede implicar una multa de \$ 500 USD y una tercera infracción puede resultar en la terminación inmediata. La compañía se reserva el derecho de evaluar la amplitud y la gravedad de cualquier reclamo y tomar medidas disciplinarias, incluidas las acciones alternativas que se describen en la Sección 9 de estas políticas, a su entera discreción.

4.4 Entidades de Negocios

Una corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad o fideicomiso (referido colectivamente en esta sección como una "Entidad comercial") puede solicitar ser un Distribuidor Independiente al enviar un Acuerdo de Distribuidor junto con una Solicitud de Entidad Comercial debidamente completada y un formulario IRS debidamente completado. W-9. La Entidad Comercial, así como todos los accionistas, clientes, gerentes, socios, fideicomisarios u otras partes con algún interés de propiedad o responsabilidad administrativa para La Entidad Comercial (colectivamente, las "Partes Afiliadas") son individualmente, conjunta y solidariamente responsables de cualquier deuda con la Compañía, el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos, el Acuerdo de Distribuidor Independiente, el Sitio Web Replicado y la Política de Privacidad.

Para evitar la elusión de las Secciones 4.23 (con respecto a las transferencias y asignaciones de un negocio de Distribuidor) y 4.5, (con respecto a los Cambios en el Patrocinio), si una Parte Afiliada desea terminar su relación con la Entidad Comercial o Kuvera, la Parte Afiliada debe rescindir su afiliación con la Entidad Comercial, notificando a Kuvera por escrito que él o ella ha terminado su afiliación con la Entidad Comercial, y debe cumplir con las disposiciones de la Sección 4.23. Además, la Parte Afiliada que renuncia a su interés en la Entidad Comercial no puede participar en ningún otro Acuerdo de Distribución de la Compañía durante cuatro meses calendario consecutivos, de conformidad con la Sección 4.5.3. Si la Entidad comercial desea atraer a una nueva Parte afiliada, debe cumplir con los requisitos de la Sección 4.23.

Las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios en el patrocinio se tratan en la Sección 4.5, a continuación. La Compañía puede, a su discreción, solicitar documentos notariales antes de implementar cualquier cambio en un negocio de Distribuidor. Permita que transcurran un intervalo de quince (15) días hábiles después de la recepción de la solicitud por parte de la Compañía para su procesamiento.

4.4.1 Cambios en una entidad comercial

Cada Distribuidor debe notificar de inmediato a la Compañía de todos los cambios a la entidad comercial que utilizan en la operación de sus negocios y la adición o eliminación de las Partes Afiliadas de negocios, además de los cambios de ubicación, dirección física, nombre, identificación fiscal, teléfono y dirección de correo electrónico.

4.5 Cambio de Patrocinador

La Compañía prohíbe los cambios en la "Inscripción". Por consiguiente, el único medio por el cual un Distribuidor puede legítimamente cambiar su Patrocinador es mediante la cancelación voluntaria de su negocio de Kuvera por escrito y permanecer inactivo durante seis (6) meses calendario completos. Después del período de inactividad de seis meses calendario, el Distribuidor anterior puede volver a solicitar bajo un nuevo Inscriptor, si está autorizado a discreción exclusiva de la Compañía. El Distribuidor perderá todos los derechos de su antigua organización de ventas en el momento de su cancelación inicial.

La Compañía considerará la posibilidad de renunciar al período de espera de seis (6) meses en circunstancias excepcionales. Estas circunstancias pueden incluir, entre otras, situaciones en las que los comportamientos de hostigamiento, fraudulentos, manipuladores, no éticos, ilegales o de otro modo perjudiciales para el patrocinador están notablemente presentes. Lo que constituye una circunstancia excepcional válida y la aprobación de las solicitudes de cambio de Patrocinador son determinadas a discreción exclusiva de la Compañía.

Las solicitudes de cambio de patrocinador por circunstancias atenuantes deben ser enviadas por escrito directamente por el Distribuidor que se está cambiando de patrocinador y debe enviarse a compliance@kuveraglobal.com, utilizando el Formulario de solicitud de cambio de Patrocinador, y debe incluir todos los detalles de la situación y el razones de la solicitud de cambio. También se puede requerir la firma de los tres distribuidores de línea ascendente inmediatos. Hay una tarifa administrativa de \$ 50 USD por cada solicitud de cambio de inscriptor que se envíe. El pago se debe realizar en el momento en que se envíe el formulario de Solicitud de cambio de inscriptor. Cualquier solicitud que no incluya la tarifa administrativa será devuelta sin procesar.

En los casos en que un Distribuidor cambie incorrectamente su Inscripción, Kuvera se reserva el derecho exclusivo y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de ventas que fue desarrollada por el Distribuidor en su negocio independiente adicional. **LOS DISTRIBUIDORES PIERDE CUALQUIERA Y TODOS LOS RECLAMOS CONTRA KUVERA, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONAN O SURGEN DE LA DECISIÓN DE KUVERA EN RELACIÓN CON LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE VENTAS QUE SE DESARROLLA A CONTINUACIÓN DE UN DISTRIBUIDOR QUE HA CAMBIADO IMPROPERAMENTE SU PATROCINADO.**

Cualquier intento de manipular o circunnavegar las políticas de cambio del patrocinador, dará como resultado la denegación inmediata de todas las solicitudes de las partes involucradas y puede incluir acciones adicionales tomadas por la Compañía, que incluyen, entre otras, la terminación. La compañía mantiene el derecho de negar retroactivamente cualquier cambio en el registrador en caso de que se reciba información

adicional que indique el uso indebido o la manipulación del proceso de cambio del registrador.

4.5.1 Colocación incorrecta

En los casos en que el nuevo Distribuidor esté inscrito por otra persona que no sea la persona a quien se le hizo creer que sería su Enroller, un Distribuidor puede solicitar que se le transfiera a otra organización con toda su organización de marketing intacta. Las solicitudes de transferencia conforme a esta política se evaluarán caso por caso y deben realizarse dentro de los **catorce (14) días** a partir de la fecha de inscripción. El Distribuidor que solicita el cambio tiene la carga de probar que se colocó debajo del registrador incorrecto. Es únicamente a discreción de la Compañía si se implementará el cambio solicitado.

Todas las nuevas inscripciones personales se mostrarán automáticamente en la sección Sala de espera del Backoffice. La herramienta Sala de espera permite a los Distribuidores ubicar específicamente tanto a Distribuidores como a Clientes dentro de su Árbol de Colocación. Los nuevos inscritos se pueden mover por tiempo ilimitado dentro del mes calendario en el que se inscribieron / registraron. Si no se han mudado dentro del primer mes calendario, solo se pueden mudar una vez dentro de los treinta (30) días de la fecha de inscripción / inscripción. Una vez transcurrido el período de 30 días, su colocación es definitiva y cualquier cambio debe pasar por el proceso de cambio de Enroller como se describe en este documento.

En el caso de una ubicación incorrecta al utilizar la herramienta Sala de espera, los Distribuidores deben comunicarse con la compañía directamente dentro del período de 30 días para asegurar una colocación adecuada. Una vez que el período de 30 días ha pasado, la colocación es definitiva.

Cualquier intento por parte de un Distribuidor de utilizar indebidamente la Sala de espera para mover cuentas dentro del Árbol de Colocación como un medio para manipular o alterar incorrectamente volúmenes, bonos, rangos, etc., se considerará una violación de estas políticas y puede resultar en acciones disciplinarias como Esquema en la Sección 9 de este documento.

Kuvera se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la colocación final de cualquier cuenta dentro de la organización de ventas

4.5.2 Aprobación del Patrocinador

El Distribuidor que busque la transferencia a un nuevo Patrocinador debe hacerlo de acuerdo con la Sección 4.5. En el caso de que se envíe el Formulario de solicitud de cambio de matriculador y se requieran las firmas de sus tres (3) Distribuidores de línea inmediata en su Organización de mercadeo, no se aceptan firmas fotocopiadas o de fax. Tras la aprobación de la compañía, el Distribuidor que solicita la transferencia debe presentar una tarifa de \$ 50.00 por cargos administrativos y procesamiento de datos. Si el Distribuidor que realiza la transferencia también desea trasladar a cualquiera de los Distribuidores a su organización de mercadeo, cada Distribuidor de línea descendente también debe obtener un Formulario de solicitud de cambio de matriculador debidamente completado, y la posterior aprobación de la línea ascendente, y devolverlo

a la Compañía con la tarifa de cambio de \$ 50.00 (es decir, el Distribuidor que transfiere y cada Distribuidor en su organización de mercadotecnia multiplicados por \$ 50.00 es el costo para mover un negocio de Distribuidor.) Los Distribuidores de línea descendente no se moverán con el Distribuidor que transfiere a menos que se cumplan todos los requisitos de este párrafo y la Sección 4.5 . Los Distribuidores que se transfieren deben esperar treinta (30) días después de que la Compañía reciba los Formularios de cambio de patrocinador para procesamiento y [verificación](#) de las solicitudes de cambio.

4.5.3 Cancelación y re-aplicacion

Un Distribuidor puede legítimamente cambiar de organización al cancelar voluntariamente su negocio de Distribuidor Independiente y permanecer inactivo (es decir, no comprar productos de la Compañía para revender, no vender productos de la Compañía, no patrocinar, no asistir a ninguna función de la Compañía, participar de cualquier otra forma) de la actividad del Distribuidor, o la operación de cualquier otro negocio del Distribuidor, sin ingresos del negocio del distribuidor) durante [seis \(6\) meses calendario completos](#). Después de un período de inactividad de seis meses, el Distribuidor anterior puede volver a solicitar un nuevo patrocinador, sin embargo, la línea descendente del Distribuidor anterior permanecerá en la línea del Inscriptor local para el Distribuidor que se esta moviendo. Esto requerirá que el Distribuidor reconstruya una nueva organización sin que los clientes o distribuidores se hayan inscrito previamente.

4.5.4 Bases engañosas para el cambio de patrocinador

Si un Distribuidor aconseja a un cliente recién inscrito o existente que ejecute su derecho a rescindir / cancelar y reinscribir a ese cliente bajo su organización, habrá violado nuestras políticas y estará sujeto a acciones disciplinarias. Para entender esto completamente, debemos definir "cliente recién inscrito". Un cliente recién inscrito es una persona que ha comprado y pagado una suscripción de la Compañía. Si un cliente ingresa su información en nuestro formulario de pedido pero no "paga" por una suscripción, entonces no está inscrito. Esta distinción es importante ya que una persona que haya ingresado su información pero que no haya comprado una suscripción **puede ser registrada por otro distribuidor en cualquier momento**.

El espíritu con el que conducimos los negocios es importante y no todos los escenarios pueden ser cubiertos de manera efectiva por las políticas, sin embargo, encontramos que se deben implementar pautas y ética razonables en todo momento.

Veamos más de cerca con este ejemplo:

*Si el Distribuidor A inscribe a un nuevo cliente que paga y el Distribuidor B aconseja a ese cliente que cancele y se vuelva a inscribir con ellos, entonces el **Distribuidor B está en una infracción**.*

*Si el Distribuidor A tiene un nuevo cliente que ha ingresado su información pero no ha comprado un producto / suscripción, el Distribuidor B convence a ese cliente para que se inscriba, pague por su producto y trabaje con ellos, entonces el Distribuidor B cumple con los requisitos. Si el Distribuidor A coloca a muchos clientes en el sistema sin pedir / pagar un producto, **el Distribuidor A podría encontrarse en violación a la política**.*

*Si el Distribuidor A inscribe a un nuevo cliente que paga y el cliente no se siente cómodo con su patrocinador y encuentra un patrocinador con el que preferirían trabajar y ese cliente le comunica a la Compañía que no desea trabajar con el Distribuidor A, entonces ese cliente Puede solicitar un cambio de matrícula. Este cambio debe realizarse dentro de los primeros catorce días y el cliente debe indicar claramente las razones por las cuales no desea trabajar con el Distribuidor A. Si se explican las razones y están en violación de la política, **el Distribuidor A también puede enfrentar una acción disciplinaria.***

*Si el Distribuidor A inscribe a un nuevo cliente que paga y luego el Distribuidor B desacredita al Distribuidor A con el nuevo cliente, convencer al nuevo cliente de que solicite un cambio de patrocinador y Distribuidor B esta tergiversando y haciendo reclamos falsos contra el Distribuidor A, **entonces el Distribuidor B está en infracción n y Puede enfrentar acciones disciplinarias.***

Como puede ver, hay muchos escenarios que pueden aplicarse a esta política. Confiamos en que los líderes puedan administrar y monitorear las actividades de línea descendente y usar nuestras políticas como una guía para manejar cualquier problema que surja.

El envío de estos problemas a la Compañía para su resolución debe considerarse como un último recurso y solo cuando el líder de campo no ha podido resolver la situación. El problema debe enviarse a la empresa, junto con la documentación en su totalidad con todos los detalles necesarios y debe ser enviado a través de un ticket de soporte o correo electrónico a compliance@kuveraglobal.com.

4.6 Renuncia a reclamaciones

En los casos en que no se hayan seguido los procedimientos de cambio de patrocinador adecuadamente, y se haya desarrollado una organización de línea descendente en el segundo negocio establecido por un Distribuidor, la Compañía se reserva el derecho solamente y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de línea descendente. Resolver los conflictos sobre la ubicación adecuada de una línea descendente que se ha desarrollado bajo una organización que ha cambiado de patrocinador de manera incorrecta es a menudo extremadamente difícil. Por lo tanto,

LOS DISTRIBUIDORES DEBEN CUALQUIERA Y TODAS LAS RECLAMACIONES CONTRA LA COMPAÑÍA, SUS AFILIADOS, SUS OFICIALES, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONAN CON O, SURJAN POR LA DECISIÓN DE LA COMPAÑÍA EN RELACIÓN CON LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SE DESARROLLA A CONTINUACIÓN DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HA CAMBIADO INDEBIDAMENTE A SU PATROCINADOR..

4.7 Reclamaciones y acciones no autorizadas

4.7.1 Indemnización

Un Distribuidor es totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas sobre los productos, servicios y el Plan de Bonificación de la Compañía que no estén expresamente contenidos en los materiales oficiales de Mercadeo de la Compañía. Esto

incluye declaraciones y representaciones hechas a través de todas las fuentes de medios de comunicación, ya sea de persona a persona, en reuniones, en línea, a través de las redes sociales, en forma impresa o cualquier otro medio de comunicación. Los Distribuidores acuerdan indemnizar a la Compañía, sus compañías afiliadas, directores, funcionarios, empleados y agentes, y los exime de toda responsabilidad, incluyendo sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales o negocios perdidos incurridos por la Compañía como un Resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Distribuidor. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Acuerdo de Distribuidor.

4.7.2 Reclamaciones de productos

No se pueden declarar reclamos (los que incluyen testimonios personales) sobre la garantía de ingresos o el éxito del mercado, excepto los que se indican en la documentación y el sitio web oficiales de la Compañía. También se debe indicar siempre que los resultados anteriores no son garantía de desempeño futuro. Dichas reclamaciones no solo violan el Acuerdo de Distribuidor, sino que también violan las leyes y regulaciones de los Estados Unidos, Canadá y otras jurisdicciones.

La información, ya sea escrita, electrónica o publicada que muestre las devoluciones de rendimiento de productos / servicios, está estrictamente prohibida. La única información que puede compartirse con respecto al rendimiento de los productos y servicios de la Compañía debe ser suministrada por la Compañía.

Un distribuidor puede compartir sus propios resultados personales SOLAMENTE si dicha información es precisa, no está manipulada ni modificada de ninguna manera e incluye todas las exenciones de responsabilidad necesarias. Sin embargo, dicha información no puede vincularse de ninguna manera con Kuvera o sus productos a través de declaraciones directas o contenido implícito. Queda estrictamente prohibido compartir información de la cuenta financiera personal, a través de cualquier tipo de medio, incluidos detalles verbales o escritos, capturas de pantalla, videos o cualquier otra forma de ayuda visual, en relación con Kuvera o sus productos.

Las publicaciones o declaraciones en línea que incluyen reclamos como "Los productos de Kuvera me hicieron rico", "Gane millones de dolares con CRYPTOone" o cualquier contenido similar, constituyen reclamos de productos / ingresos no autorizados y pueden resultar en acciones disciplinarias incluyendo la terminación. Específicamente, con la primera ofensa de esta naturaleza, los distribuidores pueden recibir una advertencia. La segunda infracción puede implicar una multa de \$ 500 USD y una tercera infracción puede resultar en la terminación inmediata.

La compañía se reserva el derecho de evaluar la amplitud y la gravedad de cualquier reclamo y tomar las medidas disciplinarias, incluidas las acciones alternativas que se describen en la Sección 9 de estas políticas, y a su entera discreción.

4.7.3 Reclamaciones del plan de bonificación

Al presentar o discutir el Plan de bonos de la Compañía y la oportunidad, los Distribuidores deben tener en claro que el prospecto del éxito financiero con la Compañía requiere compromiso,

esfuerzo y habilidades de vender. Por el contrario, los Distribuidores nunca deben representar que uno puede tener éxito sin aplicarse diligentemente a sí mismos.

Ejemplos de tergiversaciones en esta área incluyen:

- El sistema hará el trabajo por usted;
- Simplemente ingrese y su línea descendente se construirá a través de la propagación;
- Solo únete y construiré tu línea descendente(downline) para ti;
- La compañía hace todo el trabajo por usted;
- No tiene que vender nada; o
- Todo lo que tienes que hacer es comprar tus productos cada mes.

Los anteriores son solo algunos ejemplos de representaciones impropias sobre el Plan de Bonificaciones. Es importante que no haga estas o cualquier otra representación que pueda llevar a un posible cliente a creer que puede ser exitoso como Distribuidor Independiente sin compromiso, esfuerzo y habilidad de vender.

4.7.4 Reclamaciones de ingresos

Debido a que los Distribuidores Independientes no tienen la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para hacer reclamos de ingresos, un Distribuidor, cuando presenta o discute la oportunidad o el Plan de Bonificaciones a un Distribuidor potencial, no puede hacer proyecciones de ingresos, reclamos de ingresos, o divulgar su o los ingresos de la Compañía (que incluyen, entre otros, la muestra de cheques, copias de cheques, extractos bancarios, notificaciones por correo electrónico, registros electrónicos, mensajes del sistema de ingresos o registros de impuestos). Los distribuidores tienen prohibido realizar reclamos de ingresos implícitos utilizando el rendimiento del producto o detalles de la cuenta personal como se describe en la Sección 4.7.2 de este documento.

4.8 Puntos de venta comercial

Los Distribuidores no pueden vender productos de la Compañía desde un punto de venta comercial, ni pueden mostrar o vender productos o publicaciones de la Compañía en ningún establecimiento minorista o de servicio. Los sitios web de subasta en línea y / o de facilitación de ventas, incluidos, entre otros, eBay, Amazon y Craigslist constituyen puntos de venta comerciales, y no pueden utilizarse para vender o presentar los productos y servicios de la Compañía.

4.9 Ferias, Exposiciones y Otros Foros de Ventas.

Los Distribuidores pueden mostrar y / o vender productos de la Compañía en ferias comerciales y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor del evento, el Distribuidor debe comunicarse con el departamento de Cumplimiento por escrito para obtener una aprobación condicional, ya que la política de la Compañía es autorizar solo un distribuidor por evento. La aprobación final se otorgará al primer Distribuidor que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado por el Distribuidor y el evento oficial, y un recibo que indique que se ha pagado un

depósito por el stand. La Aprobación sólo se da para el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en eventos futuros debe enviarse nuevamente al Departamento de Cumplimiento. La Compañía se reserva además el derecho de rechazar la autorización para participar en cualquier función que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios u oportunidades. La aprobación no se otorgará para reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercados callejeros o mercados de agricultores, ya que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que requiere la Compañía.

4.10 Conflictos de interés

4.10.1 No a la captacion

Los Distribuidores Independientes son libres de participar en otros negocios de multinivel o mercadeo en red u oportunidades de mercadeo (colectivamente, "mercadeo en red") con la excepción principal de las compañías de mercadeo en red que venden productos y servicios similares a Kuvera. Sin embargo, durante el término de este Acuerdo, el Distribuidor no puede reclutar directa o indirectamente a otros Distribuidores Independientes o Clientes para cualquier otro negocio de mercadeo en red..

Luego de la cancelación de un Acuerdo de Distribuidor Independiente del Distribuidor, y por un período de seis meses calendario a partir de entonces, con la excepción de un Distribuidor que es personalmente patrocinado por el Distribuidor formal, el Distribuidor formal no puede Reclutar a ningún distribuidor independiente de Kuvera o Cliente Independiente para Otro negocio de mercadeo en red. Los Distribuidores y la Compañía reconocen que debido a que el mercadeo en red se realiza a través de redes de contratistas independientes dispersos en todo Estados Unidos e internacionalmente; y los negocios generalmente se realizan a través de Internet y por teléfono, un esfuerzo para limitar el alcance geográfico de esta disposición No a A la Captacion Lo haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, el Distribuidor y la Compañía acuerdan que esta disposición de no captacion se aplicará en todo el país y en todos los mercados internacionales en los que se encuentran los Distribuidores. Esta disposición sobrevivirá a la terminación o vencimiento del Acuerdo de Distribuidor.

El término "Reclutar" significa el intento real o intento de patrocinio, solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo para influir de cualquier otra manera, ya sea directa, indirectamente a través de un tercero, otro Distribuidor Independiente o Cliente para inscribirse o participar en otro marketing multinivel, mercadeo en red o oportunidad de venta directa.

4.10.2 Participación del distribuidor en otros programas de mercadeo en red

os Distribuidores independientes pueden participar en otros programas de mercadeo en red que no compitan entre sí, siempre y cuando se cumplan todas las siguientes pautas y políticas. Si un Distribuidor está involucrado en otros programas de venta directa, es responsabilidad del Distribuidor asegurarse de que su negocio de Distribuidor Independiente este operado **completamente separado y aparte** de cualquier otro programa. Para ello, se debe respetar lo siguiente:

1. Los Distribuidores NO PUEDEN participar como distribuidor en ningún programa de mercadeo en red que venda y distribuya productos similares a Kuvera. Esto incluye educación financiera, comercio/trading, señales de comercio, salas de comercio,

- comerciantes automatizados, educación de crédito, eliminación de deuda o cualquier servicio que ofrezca la Compañía. Un Distribuidor puede ser un consumidor de estos productos pero no un distribuidor independiente. Todos los distribuidores actuales deben asegurarse de cumplir con esta política, o perderán su estado de distribuidor con la Compañía.
2. Los Distribuidores no deben vender, o intentar vender, ningún programa, producto o servicio que compita con los Clientes o Distribuidores de la Compañía. Se considera que cualquier programa, producto o servicio en las mismas categorías genéricas que los productos o servicios de la Compañía está compitiendo, independientemente de las diferencias en costo, calidad u otros factores distintivos.
 3. Los distribuidores no deben mostrar material promocional de la Compañía, ayudas de ventas, productos o servicios, con o en la misma ubicación de cualquier material promocional o de ventas, productos o servicios que no sean de Kuvera..
 4. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad, productos o servicios de la Compañía a Clientes o Distribuidores potenciales o existentes en conjunto con cualquier otro programa, oportunidad, producto o servicio.
- (1) El Distribuidor no puede ofrecer ninguna oportunidad, productos, servicios u oportunidad que no sea de Kuvera en reuniones, seminarios, convenciones, seminarios web, teleconferencias u otras funciones relacionadas con la Compañía.

4.10.3 Información confidencial

La "Información confidencial" incluye, entre otros, los Informes de genealogía de línea descendente, las identidades de los clientes y Distribuidores de la Compañía, la información de contacto de los clientes de la Compañía y los volúmenes de ventas personales y grupales del Distribuidor Independiente, y la clasificación y / o los niveles de logro del Distribuidor. La información confidencial es, o puede estar disponible, para los Distribuidores en sus respectivos back-office. El acceso del Distribuidor a dicha Información Confidencial está protegido por contraseña y es confidencial y constituye información de propiedad y secretos comerciales de negocios que pertenecen a la Compañía. Dicha información confidencial se proporciona a los Distribuidores con la más estricta confidencialidad y se pone a disposición de los Distribuidores con el único propósito de ayudar a los Distribuidores a trabajar con sus respectivas organizaciones de línea descendente en el desarrollo de su negocio de Distribuidor Independiente. Los Distribuidores no pueden usar los informes para ningún otro propósito que no sea el desarrollo de su negocio de distribución y organización de ventas. Cuando un Distribuidor participa en otras empresas de marketing multinivel, no es elegible para tener acceso a los Informes de genealogía de línea descendente. Los Distribuidores deben usar la Información Confidencial para ayudar, motivar y capacitar a sus Distribuidores de línea descendente. El Distribuidor y la Compañía acuerdan que, pero para este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, la Compañía no proporcionará Información confidencial al Distribuidor.

Para proteger la Información Confidencial, los Distribuidores no podrán, con su propio nombre, o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- Revelar directa o indirectamente cualquier Información confidencial a un tercero;
- Revele directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso, a su back-office;
- Utilice cualquier Información Confidencial para competir con la Compañía o para cualquier otro propósito que no sea la promoción de su negocio de distribuidor independiente de Kuvera;
- Reclutar o solicite a un Distribuidor o Cliente de la Compañía que aparezca en un informe o en la oficina administrativa del Distribuidor, o que intente influir o inducir a cualquier Distribuidor o Cliente Preferido de la Compañía para que altere su relación comercial con la Compañía; o
- Utilice o divulgue información confidencial a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad.

La obligación de no divulgar Información Confidencial sobrellevará a la cancelación o terminación del Acuerdo y permanecerá vigente y vinculante independientemente de si se ha rescindido el Acuerdo de un Distribuidor, o si el Distribuidor está o no afiliado a la Compañía.

Las infracciones a la Confidencialidad están sujetas a enjuiciamiento de acuerdo con las leyes federales de los Estados Unidos.

4.11 Enfocandose a otros vendedores directos

La Compañía no aprueba a los Distribuidores que se dirigen específicamente o conscientemente a la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para vender nuestros productos o que se conviertan en Distribuidores de nuestra Compañía, ni tampoco aprobamos la solicitud o atracción de los clientes de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas o violar los términos de su contrato con esa otra compañía. Si los Distribuidores se involucran en dicha actividad, corren el riesgo de ser demandados por la otra compañía de ventas directas. Si se presenta una demanda, arbitraje o mediación contra un Distribuidor que alega que él o ella se involucró en una actividad de reclutamiento inapropiado de su fuerza de ventas o clientes, Kuvera o su matriz Investview Inc. no pagarán ninguno de los costos de defensa ni los honorarios legales del Distribuidor, ni la compañía indemnizará al Distribuidor por cualquier fallo, adjudicación o liquidación.

Además, si las acciones del distribuidor en contra de la otra compañía resultan en acciones legales contra Kuvera o su matriz Investview Inc., haremos cumplir las acciones legales contra el distribuidor en apoyo de la otra compañía de mercadeo en red.

4.12 Errores o Preguntas

Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a comisiones, bonos, listas de genealogía o cargos, el Distribuidor debe notificar a la Compañía por escrito dentro de los 15 días de la fecha del supuesto error o incidente en

cuestión. La Compañía no será responsable por cualquier error, omisión o problema no reportado a la Compañía dentro de los 15 días.

4.13 Aprobación o aprobación gubernamental

Ni las agencias ni los funcionarios federales ni estatales reguladores aprueban ni respaldan ninguna compañía o programa de venta directa o mercadeo en red. Por lo tanto, los Distribuidores no deben representar ni implicar que la Compañía, su Plan de Bonificaciones o sus productos y servicios hayan sido "aprobados", "respaldados" o que hayan sido sancionados por cualquier agencia gubernamental. Cualquier declaración de esta naturaleza hecha por un distribuidor es falsa y puede solicitar sanciones o medidas reglamentarias por parte de la agencia a la que se hace referencia directamente contra el distribuidor. La Compañía no apoyará al distribuidor en esta acción disciplinaria y se ajustará a la agencia.

4.14 Impuestos a la renta

Cada Distribuidor es responsable de pagar los impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como Distribuidor Independiente. Desafortunadamente, no podemos proporcionarle ningún asesoramiento fiscal personal. Consulte a su propio asesor fiscal, abogado fiscal u otro profesional de impuestos. Si el negocio de un Distribuidor está exento de impuestos, se debe proporcionar a la Compañía el número de identificación fiscal federal junto con el comprobante de exención de impuestos. Cada año, la Compañía proporcionará un estado de resultados del IRS Formulario 1099 MISC (Compensación No Empleada) a cada residente de los EE. UU. Que: 1) tuvo ganancias, bonos o premios con un valor de más de \$ 600 en el año calendario anterior.

Si la Compañía proporciona un 1099 que tenga un error debido a la información incorrecta proporcionada por el distribuidor, el cual que requiera un 1099 corregido, entonces el distribuidor pagará un cargo de **\$ 50** por el 1099 corregido. Los 1099 se entregarán a los distribuidores antes del 31 de enero del año fiscal.

4.15 Estado de contratista independiente

Los distribuidores son contratistas independientes. El acuerdo entre la Compañía y sus Distribuidores NO crea una relación de empleador / empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor. Los Distribuidores no serán tratados como un empleado por sus servicios o para propósitos de impuestos federales o estatales. Todos los Distribuidores son responsables de pagar los impuestos locales, estatales y federales debidos de todas las compensaciones obtenidas como Distribuidor de la Compañía. El Distribuidor no tiene autoridad (expresa o implícita) para obligar a la Compañía a ninguna obligación. Cada Distribuidor establecerá sus propios objetivos, horas y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con los términos del Contrato de Distribuidor, y con las Políticas y Procedimientos y las leyes aplicables.

4.16 Seguro

Es posible que desee contratar un seguro para su negocio. La póliza de seguro de su propietario no cubre las lesiones relacionadas con el negocio, ni el robo o el daño al inventario o al equipo comercial. Comuníquese con su agente de seguros para asegurarse

de que su propiedad comercial esté protegida. A menudo, esto se puede lograr con un simple aval de "Búsqueda de negocios" adjunto a la política de su actual propietario de vivienda.

4.17 Marketing Internacional

Los Distribuidores están autorizados a vender productos y servicios de la Compañía e inscribir a Clientes o Distribuidores solo en los países en los que la Compañía está autorizada para realizar negocios, tal como se anuncia en la documentación oficial de la Compañía. Los productos o ayudas de ventas de la Compañía no pueden enviarse ni venderse en ningún país extranjero a menos que un país esté oficialmente designado como abierto por la Compañía. Además, ningún Distribuidor puede, en un país no autorizado: (a) llevar a cabo reuniones de ventas, inscripción o capacitación; (b) inscribirse o intentar inscribir clientes potenciales o Distribuidores; o (c) realizar cualquier otra actividad con el propósito de vender productos de la Compañía, estableciendo una organización de mercadeo o promoviendo la oportunidad de la Compañía.

4.18 Compra de bonos

La compra de bonos está estrictamente prohibida. La compra de bonos incluye cualquier mecanismo o artificio para calificar para el ascenso de rango, incentivos, premios, comisiones o bonos que no sean impulsados por compras de productos o servicios de buena fe por parte de los consumidores finales. La compra de bonos incluye, pero no se limita a, la compra de productos o servicios a través de un testaferrero u otro artificio.

Estas transacciones constituyen un fraude y trascienden las acciones disciplinarias de la Compañía y que pueden resultar en acciones legales directas tomadas por la Compañía y las autoridades locales, federales e internacionales para procesar dicho fraude en la medida máxima de la ley.

4.19 Adhesión a leyes y ordenanzas

Los Distribuidores deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales en la conducción de sus negocios. Muchas ciudades y condados tienen leyes que regulan ciertos negocios basados en el hogar. Si un funcionario de la ciudad o del condado le dice a un Distribuidor que una ordenanza se aplica a él o ella, el Distribuidor deberá ser educado y cooperativo, y enviar inmediatamente una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de la Compañía.

4.20 Un distribuidor por hogar

Un Distribuidor puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fiduciario o beneficiario, en un solo negocio de distribuidores de Kuvera. Ningún individuo puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio de Kuvera. Las personas de la misma familia no pueden participar o tener un interés en más de un negocio de Kuvera. Una "familia" se define como cónyuges e hijos dependientes que viven o hacen negocios en la misma dirección.

Para mantener la integridad del Plan de Bonificaciones de la Compañía, los esposos y las esposas o parejas de hecho (colectivamente "cónyuges") que deseen convertirse en

Distribuidores Independientes deben ser patrocinados conjuntamente como un Distribuidor. Los cónyuges, independientemente de si uno o ambos son signatarios de la Solicitud y el Acuerdo del Distribuidor, no pueden poseer ni operar ningún otro negocio de Kuvera, ya sea individual o conjuntamente, ni pueden participar directa o indirectamente (como accionistas, socios, fideicomisarios, beneficiarios del fideicomiso, o tiene cualquier otra propiedad legal o equitativa) en la propiedad o administración de otro negocio de Kuvera en cualquier de su forma.

Una excepción a la regla de un negocio por Distribuidor/hogar se considerará caso por caso si dos Distribuidores se casan o en el caso de un Distribuidor que recibe un interés en otro negocio a través de la herencia. Las solicitudes de excepciones a la política deben enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento y la decisión es a discreción exclusiva de la Compañía.

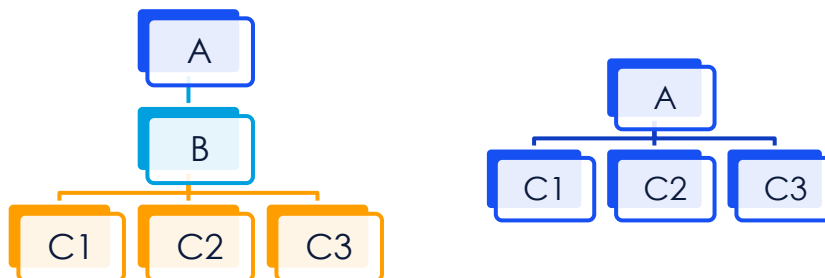
4.21 Acciones de los miembros del hogar o partes afiliadas

Si algún cliente del hogar inmediato de un Distribuidor se involucra en alguna actividad que, si la realiza el Distribuidor, violara alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad se considerará una violación por parte del Distribuidor y la Compañía podrá tomar medidas disciplinarias de conformidad con la Declaración de Políticas contra el Distribuidor. De manera similar, si cualquier persona asociada de alguna manera con una corporación, sociedad, LLC, fideicomiso u otros tipos de entidad societarias (colectivamente "Entidad comercial") viola el Acuerdo, dichas acción(es) se considerarán una violación por parte de la Entidad comercial, y la Compañía, podrá tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Empresarial. Del mismo modo, si un Distribuidor se inscribe en la Compañía como una Entidad Comercial, cada Parte Afiliada de la Entidad Comercial deberá estar vinculada personalmente e individualmente, y debe cumplir con, los términos y condiciones del Acuerdo.

4.22 El Movimiento de la organización del Marketing

Cuando se produzca una vacante en una Organización de Marketing debido a la terminación de un Acuerdo de Distribuidor Independiente, cada Distribuidor en el primer nivel inmediatamente debajo del Distribuidor que será cancelado, en la fecha de la cancelación se moverá al primer nivel ("línea frontal") del patrocinado del Distribuidor Cancelado. Por ejemplo, si A inscribe a B, y B inscribe a C1, C2 y C3, si B termina su negocio, C1, C2 y C3 se "enrollarán" a A y formarán parte del primer nivel de A.

Ejemplo:



4.23 Venta, Transferencia o Asignación de Distribuidor Independiente

Si bien un Distribuidor es una empresa privada y operada de forma independiente, la venta, transferencia o asignación de un negocio de distribuidor independiente, y la venta, transferencia o asignación de una participación en una Entidad Comercial que posee u opera un negocio de distribuidor independiente, está sujeta a a ciertas limitaciones. Si un Distribuidor desea vender su organización de Distribuidores, o el interés en una Entidad Comercial que posee o opera un negocio de distribuidor, se deben cumplir los siguientes criterios:

1. El Distribuidor que vende debe ofrecer a la Compañía el derecho de primer rechazo de comprar el negocio en los mismos términos acordados con un comprador tercero.
2. La Compañía tendrá quince días a partir de la fecha de recepción de la oferta por escrito del vendedor para ejercer su derecho de primer rechazo.
3. El comprador o el cesionario debe convertirse en un Distribuidor Independiente calificado. Si el comprador es un Distribuidor Independiente activo, El/ella debe primero terminar su negocio de distribuidor y esperar cuatro meses calendario antes de adquirir cualquier interés en un negocio de Distribuidor Kuvera diferente a el;
4. Antes de que la Compañía pueda finalizar y aprobar la venta, la transferencia o la cesión, todas las obligaciones de deuda que la parte vendedora tiene con la Compañía deben cumplirse.
5. La parte vendedora debe estar al día y no violar ninguno de los términos del Acuerdo para poder vender, transferir o asignar un negocio de Distribuidor Independiente de Kuvera.
6. Antes de vender un negocio de Distribuidor independiente o interés de la Entidad Comercial, el Distribuidor vendedor debe notificar a la Compañía a través del Departamento de Cumplimiento por escrito y notificar su intención de vender su negocio de Distribuidor o interés de la Entidad Comercial. El Distribuidor vendedor también debe recibir una aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento antes de proceder con la venta. Ningún cambio en la línea de patrocinio puede resultar de la venta o transferencia de un negocio de Distribuidor Independiente.

4.24 Separación de propietarios de un negocio distribuidor

Los Distribuidores Independientes a veces operan sus negocios como sociedades de esposos, sociedades regulares, compañías de responsabilidad limitada, corporaciones, fideicomisos u otras Entidades Comerciales. En el momento en que un matrimonio pueda terminar en divorcio o una corporación, LLC, sociedad, fideicomiso u otra entidad comercial puede disolverse, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división del negocio se realice de manera que no afecte adversamente los intereses e ingresos de otros negocios arriba o abajo de la línea de patrocinio.

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

1. Una de las partes puede, con el consentimiento de la (s) otra (s), operar el negocio de Kuvera en virtud de una asignación por escrito en la que el cónyuge, los

accionistas, los socios o los fideicomisarios que renuncian pueden autorizar a la Compañía a negociar directamente y únicamente con el otro cónyuge o con los accionista, socio o fiduciario que n o esten renunciando.

2. Las partes pueden continuar operando el negocio de Kuvera de manera “comercial como de costumbre”, después de lo cual toda la compensación pagada por la Compañía se pagará de acuerdo con el estado actual, tal como existía antes de la presentación del divorcio o los procedimientos de disolución. Este es el procedimiento predeterminado si las partes no están de acuerdo con el formato establecido anteriormente.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la Organización de línea descendente de cónyuges divorciados o una entidad comercial en disolución. De manera similar, bajo ninguna circunstancia la Compañía dividirá los cheques de comisiones y bonificaciones entre los cónyuges que se divorcian o los miembros de entidades en disolución. La Compañía reconocerá solo una Organización de línea descendente y emitirá solo un cheque de comisión por negocio de Distribuidor por ciclo de comisión. Los cheques de comisión siempre se emitirán a la misma persona o entidad registrada en el sistema.

Si un ex cónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio del Distribuidor original en virtud de un divorcio, a partir de ese momento tendrá la libertad de inscribirse en cualquier patrocinador de su elección sin tener que esperar cuatro meses calendario. En el caso de disoluciones de entidades comerciales, el socio anterior, accionista, cliente u otra entidad afiliada que no retenga intereses en la empresa debe esperar cuatro meses naturales a partir de la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como Distribuidor. En cualquier caso, el ex cónyuge o afiliado comercial no tendrá derecho a ningún Distribuidor en su organización anterior ni a ningún cliente anterior. Ellos Deben desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro Distribuidor nuevo.

4.25 Inscripción en línea

Al inscribir a un nuevo Distribuidor a través del proceso de inscripción en línea, el patrocinador / inscrito puede ayudar al nuevo solicitante a completar los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar y aceptar personalmente la solicitud y los acuerdos en línea, las Políticas y los Procedimientos de la Compañía, el Plan de Bonificaciones, el Sitio web Replicado y la Política de Privacidad y los términos y condiciones de compra. El patrocinador / inscrito no puede completar la solicitud y el acuerdo en línea en nombre del solicitante y aceptar estos materiales en nombre del solicitante.

4.26 Sucesion

En caso de fallecimiento o incapacidad de un Distribuidor, su negocio puede ser transferido a sus herederos. Se debe presentar la documentación legal apropiada a la Compañía para garantizar que la transferencia sea correcta. Por consiguiente, un Distribuidor debe consultar a un abogado para que lo ayude en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Cada vez que un negocio de Distribuidor se transfiere por un testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho de cobrar todos los bonos y comisiones de la organización de mercadotecnia del Distribuidor fallecido siempre que se cumplan los siguientes requisitos.

El/Los sucesor(es) debe(n):

- a) Ejecutar un Acuerdo de Distribución;
- b) Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- c) Cumplir con todos los requisitos para el estado del Distribuidor fallecido;
- d) El proveedor debe proporcionar a la Compañía una "dirección de registro" a la que se enviarán todos los cheques de bonificaciones y comisiones;
- e) Si el negocio se dispone a la unión de los proveedores, deben formar una entidad comercial y adquirir un Número de Identificación de Contribuyente Federal. La Compañía solo pagará a una persona designada por negocio de Distribuidor y emitirá solo un 1099 a esa persona designada.

4.26.1 Transferencia por la muerte de un distribuidor

Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio de Distribuidor, el ejecutor del patrimonio debe proporcionar a la Compañía lo siguiente:

- a) un certificado de defunción original;
- b) Las cartas certificadas testamentarias o una carta de administración que designa a un ejecutor;
- c) Instrucciones escritas del ejecutor autorizado a la Compañía especificando a quién se deben transferir los negocios y los ingresos.

4.26.2 Transferencia por incapacidad de un distribuidor

Para efectuar una transferencia de un negocio de Distribuidor debido a una incapacidad, el sucesor debe proporcionar lo siguiente a la Compañía:

- a) una copia notariada de una citación con un fiduciario;
- b) Una copia notariada del documento de fideicomiso u otra documentación que establezca el derecho del administrador para administrar el negocio del Distribuidor;
- c) un Acuerdo de Distribuidor completado y ejecutado por el fiduciario.

4.27 Técnicas de telemarketing

La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones 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 la Compañía no considera a los Distribuidores como "telemarketers" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término "telemarketer" y "telemarketing" para que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparezca en la lista federal. El registro de "no llamar" podría hacer que usted viole la ley.

Además, estas regulaciones no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan sanciones importantes.

Por lo tanto, los Distribuidores no deben participar en el telemarketing en la operación de sus negocios de Distribuidor. El término "telemarketing" significa la realización de una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducir la compra de un producto o servicio de la Compañía, o para reclutarlos para la oportunidad de la Compañía. Las "llamadas en frío" hechas a posibles clientes o Distribuidores que promocionan productos o servicios de la Compañía o la oportunidad constituyen telemarketing y están prohibidas. Sin embargo, una llamada telefónica realizada a un posible cliente o Distribuidor (una "perspectiva") está permitida bajo las siguientes situaciones:

1. Si el Distribuidor tiene una relación comercial establecida con el prospecto. Una "relación comercial establecida" es una relación entre un Distribuidor y un prospecto basado en la compra, el alquiler o el arrendamiento de bienes o servicios del prospecto, o una transacción financiera entre el prospecto y el Distribuidor, dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para inducir la compra de un producto o servicio por parte del prospecto.
2. La consulta o solicitud personal del posible cliente con respecto a un producto o servicio ofrecido por el Distribuidor, dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
3. Si el Distribuidor recibe un permiso por escrito y firmado del posible cliente que autoriza al Distribuidor a llamar. La autorización debe especificar los números de teléfono a los que el Distribuidor está autorizado para llamar.
4. Los distribuidores pueden llamar a clientes familiares, amigos personales y conocidos. Un "conocido" es alguien con quien el Distribuidor tiene al menos una relación reciente de primera mano dentro de los tres meses anteriores. Sin embargo, tenga en cuenta que si el Distribuidor se involucra en la "recolección de tarjetas" con todos los que se reúnen y luego los llama, la FTC (Federal Trade Commission/La Comisión Federal de Comercio) puede considerar esto como una forma de telemarketing que no está sujeta a esta exención. Por lo tanto, si el Distribuidor se involucra en llamar a "conocidos", el Distribuidor debe hacer tales llamadas solo ocasionalmente y no convertir esto en una práctica de rutina.
5. Los Distribuidores no realizarán ni iniciarán ninguna llamada telefónica saliente a ninguna persona que envíe un mensaje pregrabado (una "llamada telefónica") en relación con los productos, servicios u oportunidades de la Compañía.

4.28 Acceso al Back Office

La Compañía pone a disposición de sus Distribuidores el back office empresarial. La oficina administrativa proporciona a los Distribuidores acceso a información confidencial y de propiedad exclusiva que puede ser utilizada única y exclusivamente para promover el desarrollo de una organización de Distribuidores y para aumentar las ventas de los productos de la Compañía. Sin embargo, el acceso a una oficina administrativa es un privilegio, y no un derecho. La Compañía se reserva el derecho de negar el acceso del Distribuidor a la oficina administrativa a su entera discreción en cualquier momento.

SECCIÓN 5: Responsabilidades de los Distribuidores

5.1 Cambio de dirección, teléfono y direcciones de correo electrónico

Para garantizar la entrega oportuna de los materiales de soporte, la compensación y los documentos fiscales, es importante que la información del Distribuidor archivada con la Compañía esté actualizada en todo momento. Las direcciones son necesarias para el envío, ya que UPS no puede enviar a una casilla postal. Los Distribuidores que planean cambiar su dirección de correo electrónico o mudarse deben enviar su nueva dirección y números de teléfono a la Compañía a la atención del Departamento de Soporte. Para garantizar una entrega adecuada, se deben enviar dos semanas de anticipación a la Compañía para todos los cambios. Los Distribuidores cuyos cambios en la información de contacto deben modificar su información de contacto a través de la Oficina administrativa de su Distribuidor. La información de identificación fiscal federal debe ser precisa y archivada, y cualquier distribuidor que elimine o coloque una identificación fiscal inexacta para evitar la notificación del Formulario de Impuestos 1099 infringirá la política y la Compañía proporcionará toda la información al Servicio de Impuestos Internos, incluso si la identificación fiscal es incorrecta.

5.2 Obligaciones de desarrollo continuo

5.2.1 Capacitación continua

Cualquier Distribuidor que inscriba o patrocine a otro Distribuidor en la Compañía debe realizar una función de asistencia y capacitación de buena fe para garantizar que su línea descendente esté operando adecuadamente su negocio de distribuidor. Los Distribuidores deben tener contacto y comunicación continuos con los Distribuidores en sus Organizaciones de línea descendente.

Los ejemplos de dicho contacto y comunicación pueden incluir, pero no se limitan a:

- Boletines de noticias
- Correspondencia escrita
- Reuniones personales
- Contacto telefónico
- Mensaje de voz
- Mensaje de texto
- Correo electrónico
- acompañamiento de los Distribuidores de línea descendente a las reuniones de la Compañía, sesiones de capacitación y otras funciones

El upline de Los Distribuidores también son responsables de motivar y capacitar a nuevos Distribuidores en:

- Conocimiento del producto de la empresa
- Técnicas de venta efectiva

- Plan de bonificación de la empresa
- Cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Compañía y las leyes aplicables

Sin embargo, la comunicación con y la capacitación de Distribuidores de línea descendente(downlines) no debe violar las Secciones 4.1 y / o 4.2 (en relación con el desarrollo de material de promoción y material de promoción producido por el Distribuidor.)

5.2.2 Aumentar la responsabilidad de la Capacitación

A medida que un Distribuidor avance a través de los distintos niveles de liderazgo, adquirirá más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa, productos y servicios de la Compañía. A estos Distribuidores se les solicitará que compartan este conocimiento con Distribuidores con menos experiencia dentro de su organización.

5.2.3 Responsabilidades de ventas en curso

Independientemente de su nivel de logro, los Distribuidores tienen la obligación continua de continuar promoviendo personalmente las ventas a través de la generación de nuevos clientes y mediante el servicio a sus clientes y distribuidores existentes.

5.3 NO a la Denigración

La compañía desea proporcionar a sus Distribuidores Independientes los mejores productos, el Plan de Bonificaciones y los servicios de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas constructivas y comentarios. Todos estos comentarios deben enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento (compliance@kuveraglobal.com).

Si bien la Compañía agradece los comentarios constructivos, los comentarios negativos y comentarios hechos en el campo por un Distribuidor sobre la Compañía, sus productos o el Plan de Bonificaciones no tienen otro propósito que agriar el entusiasmo de otros Distribuidores Independientes. Por este motivo, y para establecer el ejemplo adecuado para su línea descendente(downline), los Distribuidores no deben despreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre la Compañía, otros Distribuidores Independientes, productos de la Compañía, Plan de Bonificaciones, o directores, funcionarios, consultores, Expertos de Mercado o empleados.

5.4 Proporcionar documentación a los solicitantes

Los Distribuidores deben proporcionar la versión más reciente de las Políticas y procedimientos, el Sitio web replicado y la Política de privacidad, los Términos y condiciones del cliente, y el Plan de bonificación a las personas a las que están patrocinando para convertirse en Distribuidores antes de que el solicitante complete un Acuerdo de distribuidor en línea, o asegurarse de que ellos tengan acceso en línea a estos materiales dentro de los cinco días posteriores a su inscripción.

SECCIÓN 6: Requisitos de ventas

6.1 Ventas de Productos

El Plan de Bonificación se basa en la venta de los productos y servicios de la Compañía a los consumidores finales. Los Distribuidores deben cumplir con los requisitos de ventas personales y de la Organización de Línea Descendente-downline (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegibles para bonos, comisiones y ascensos a niveles más altos de logro establecidos en el Plan de Bonos.

6.1.1 Ejecución de una venta

Todas las ventas de suscripción se realizan a través del sitio web replicado del miembro o del backoffice de la empresa. Todos los pagos del producto son realizados por el miembro comprador directamente a la Compañía a través del proceso de pedido de orden en el sitio web replicado o el backoffice del negocio. Los formularios de pedido en papel no se pueden utilizar bajo ninguna circunstancia. Las regulaciones actuales con respecto a los datos personales y la información de pago deben estar protegidas de acuerdo con los estándares de la Industria de Tarjetas de Pago (o en su siglas en inglés PCI-Payment card Industry). Un distribuidor violará los estándares de PCI si está en posesión de información de pago en papel. El robo de identidad y el fraude con tarjetas de crédito continúan afectando al comercio electrónico y tenemos un compromiso con la protección de los datos individuales y el pleno cumplimiento de las normas regulatorias en todo momento.

En ningún caso, un nuevo cliente pagará a un distribuidor directamente por una suscripción de producto. Si se determina que un distribuidor está aceptando el pago por las ventas de productos y servicios de la Compañía, entonces podremos tomar acciones disciplinarias y potencialmente penales de la Compañía contra ese distribuidor.

6.1.2 Redirección de fondos de clientes y declaraciones falsas de ventas

Si un Distribuidor inscribe a un nuevo cliente y luego acepta el pago directamente y engaña aún más al cliente que es un cliente activo de la Compañía, y luego continúa redistribuyendo las alertas de Comercio de la Compañía a esos nuevos clientes sin que la compañía reciba el pago del cliente. El distribuidor enfrentará la cancelación inmediata de su acuerdo de distribución y enfrentará un proceso penal debido a la violación de las leyes estatales y federales. La Compañía procesará a cualquier distribuidor que se haya encontrado que esté cometiendo acciones criminales y fraudulentas contra otro que use a la Compañía como el vehículo para cometer dicho fraude. En todas las comunicaciones con los clientes, los Distribuidores deben cumplir con los términos descritos en la Sección 4.7 de este documento.

6.2 Sin restricciones de territorio

No hay territorios exclusivos otorgados a nadie..

SECCIÓN 7: Bonificaciones y comisiones

7.1 Bonificaciones y calificaciones de la Comisión

Un Distribuidor debe estar activo y en cumplimiento con el Acuerdo para calificar a los bonos y comisiones. Todos los Distribuidores que cumplan con los términos del Contrato de Distribuidor, serán elegibles para recibir las comisiones y bonificaciones obtenidas de acuerdo con los términos y calificaciones descritos en el Plan de Bonos Kuvera oficial más reciente. El monto mínimo por el cual la Compañía emitirá un pago de comisión es de veinticinco dólares: \$ 25.00.

Las comisiones y los bonos ganados se pagarán alrededor del día 15 de cada mes (dentro de los 5 días hábiles). Los retrasos en la fecha de pago real se producen por diversos motivos, entre los que se incluyen: feriados bancarios, demanda de auditoría debido a irregularidades en volumen y actividades identificadas en la red, problemas de tecnología o auditoría externa, por nombrar algunos.

Todas las bonificaciones y comisiones se pagarán al Distribuidor a través del sistema de pago vigente en ese momento. Si un Distribuidor pierde el acceso a su billetera, cuenta bancaria u otra cuenta de pago de terceros, la Compañía no es responsable de la reemisión de estos pagos. Es responsabilidad exclusiva del Distribuidor asegurarse de que su cuenta de pago esté actualizada y sea accesible.

7.2 Ajuste de Bonos y comisiones

7.2.1 Ajustes por devolución de productos y servicios cancelados

Los distribuidores reciben bonificaciones, comisiones o anulaciones en función del volumen de productos generado por las ventas reales de productos y servicios para los consumidores finales. Cuando se cancela un servicio, o se devuelve un producto a la Compañía por medio de un reembolso, cualquiera de los siguientes casos puede ocurrir a discreción de la Compañía:

1. Los bonos, comisiones o cancelaciones atribuibles a los productos devueltos o al servicio cancelado se deducirán de los pagos al Distribuidor y a los Distribuidores en línea ascendente (upline) que recibieron bonos, comisiones o cancelaciones en las ventas de los productos reembolsados o servicio cancelado, en el mes en que se otorgó el reembolso, y continuando cada período de pago en adelante hasta que se recupere la comisión;
2. El Distribuidor o los Distribuidores upline (en línea ascendente) que obtuvieron bonificaciones, comisiones o cancelaciones basadas de las ventas de los productos devueltos o el servicio cancelado tendrán los puntos correspondientes deducidos de su Volumen de Grupo en el próximo mes y todos los meses subsiguientes hasta que sea completamente recuperado o (3) las bonificaciones, comisiones o cancelaciones atribuibles a los productos devueltos o el servicio cancelado pueden deducirse de cualquier reembolso o crédito del Distribuidor que recibió las bonificaciones, comisiones o cancelaciones de las ventas del producto reembolsado (s) o servicio cancelado.

3. La Compañía se reserva el derecho de eliminar los volúmenes actuales y deducir cualquier cantidad de comisiones o bonificaciones pagadas previamente derivadas de la adquisición de volúmenes ilegítimos dentro de los doce (12) meses anteriores, incluidos los volúmenes descritos en la Sección 4.18, de los pagos de comisiones actuales y continuar las deducciones de pagos futuros a partir de ese momento hasta que las Comisiones / bonificaciones se recuperen de los Afiliados que recibieron bonificaciones y comisiones en volúmenes ilegítimos.
4. En el caso de que un pago de comisión requiera algún tipo de ajuste, según lo informado por los Distribuidores o identificado por la compañía, todos los elementos del ajuste serán revisados y verificados por la compañía; que puede requerir información adicional de cualquiera o todas las partes involucradas. **Una vez que se haya completado una revisión completa, el ajuste se pagará dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de verificación final de la empresa.**
5. El proceso para enviar un ajuste o para notificar a la compañía de un error en el pago de la bonificación requiere que el distribuidor envíe un correo electrónico a: adjust@kuveraglobal.com con una descripción del error de la bonificación / comisión y la documentación de respaldo disponible. No envíe su solicitud de ajuste a ningún otro correo electrónico relacionado con soporte, ya que eso solo retrasará la revisión de su envío.

7.2.2 Comisiones en Cheques en papel

La Compañía paga comisiones mediante depósito directo en las cuentas bancarias del Distribuidor o mediante pago electrónico utilizando una billetera electrónica u otros medios electrónicos de transferencia de efectivo. Un Distribuidor puede solicitar un cheque en papel, sin embargo, habrá una tarifa de procesamiento de \$ 25.00 para emitir un cheque en papel. Si se pierde un cheque, un cheque de reemplazo costará \$ 50.00 debido a las tarifas bancarias y administrativas.

7.2.3 Retenciones fiscales

Si un Distribuidor no presenta un formulario W-9 o cualquier otro formulario de impuesto requerido, la Compañía puede elegir deducir las retenciones necesarias de los cheques de comisión del Distribuidor según lo exija la ley o reportar ingresos a través del Formulario 1099 en exceso de \$ 600 al año con toda la información disponible dentro de la cuenta del distribuidor.

7.2.4 Regla de límite de pago máximo del 65%

La Compañía se compromete a pagar hasta un máximo del 65% del Volumen de Ventas generado por nuestros suscriptores a la organización de nuestros Distribuidores. Para garantizar la viabilidad a largo plazo de la Compañía y para proteger oportunidades futuras para nuestros clientes y distribuidores, la Compañía debe limitar el monto del pago de la comisión total a un porcentaje máximo. Si el pago total está por encima del límite del 65%, se realizará un ajuste al pago de bonificación para que el pago se ajuste a la regla del límite del 65%. Esta reducción se aplicará por igual y de manera unilateral a todos los pagos de bonificaciones de todos los distribuidores.

7.3 Reportes

Toda la información proporcionada por la Compañía en los informes de actividad del downline (línea descendente), incluidos, entre otros, el volumen de ventas personales y grupales (o cualquier parte del mismo) y la actividad de patrocinio del downline (línea descendente) se considera precisa y confiable. Sin embargo, debido a diversos factores, entre otros, la posibilidad inherente de errores humanos, digitales y mecánicos; la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos; negación de pagos con tarjeta de crédito y cheque electrónico; productos devueltos; Tarjeta de crédito y devolución de cheques electrónicos; La información no está garantizada por la Compañía o cualquier persona que cree o transmita la información.

TODA LA INFORMACIÓN PERSONAL Y DE VOLUMEN DE VENTAS GRUPALES SE PROPORCIONA "TAL CUAL", SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS O REPRESENTACIONES DE CUALQUIER TIPO. EN PARTICULAR, PERO SIN LIMITACIÓN NO SERÁN GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, APTITUD PARA UN USO EN PARTICULAR O SIN INFRACCIÓN.

EN LA MEDIDA MÁXIMA PERMITIDA BAJO LA LEY APLICABLE, LA COMPAÑÍA Y / O OTRAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, EN NINGÚN CASO SERÁN RESPONSABLES DE CUALQUIER DISTRIBUIDOR O CUALQUIER PERSONA, CUALQUIER INDIVIDUO DIRECTO, INDIRECTO, INDEPENDIENTE, INCIDENTAL, ESPECIAL O PUNITIVO QUE SURJA DEL USO O ACCESO A LA INFORMACIÓN DEL VOLUMEN DE VENTA PERSONAL Y / O GRUPO (INCLUYENDO PERO NO LIMITADO A PÉRDIDAS, BONIFICACIONES O COMISIONES PERDIDAS, PÉRDIDAS DE OPORTUNIDAD Y DAÑOS QUE PUEDEN RESULTAR DE imprecisión ESTADO INCOMPLETO, INCONVENIENCIA, DEMORA, O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI LA COMPAÑÍA U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, DEBEN SER ACONSEJADAS DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS. EN LA MEDIDA MÁXIMA PERMITIDA POR LA LEY, LA COMPAÑÍA U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, NO TENDRÁN RESPONSABILIDAD O OBLIGACIÓN CON USTED O CUALQUIER OTRA PERSONA BAJO CUALQUIER AGRAVIO, CONTRATACIÓN, NEGLIGENCIA, OBLIGACION ESTRICTA, OBLIGACION DE PRODUCTOS O OTRA TEORÍA CON RESPECTO A CUALQUIER OBJETO DE ESTE ACUERDO O TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON ELLOS.

EL ACCESO Y EL USO DE LA COMPAÑÍA EN LÍNEA Y DE LOS INFORMES DE LOS SERVICIOS DEL BACKOFFICE Y SU CONFIANZA EN DICHA INFORMACIÓN ESTÁ A SU PROPIO RIESGO. TODA DICHA INFORMACIÓN SE LE PROPORCIONA "TAL CUAL". SI NO ESTÁ SATISFECHO CON LA EXACTITUD O LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN, SU ÚNICO Y EXCLUSIVO REMEDIO ES DEJAR DE USAR Y ACCEDER A LOS INFORMES DE SERVICIOS DE LA COMPAÑÍA Y DE SU CONFIANZA SOBRE LA INFORMACIÓN.

SECCIÓN 8: Garantías del producto, recompra y rescisión.

8.1 Rescisión de producto y compra

Las leyes federales y estatales requieren que los Distribuidores notifiquen a sus clientes que tienen **tres (3)** días hábiles (Cinco (5) días hábiles para los residentes de Alaska y quince (15) días hábiles para los residentes de Montana) para rescindir su compra y obtener un reembolso completo. El sábado es un día hábil, los domingos y días feriados no son días hábiles. Los Distribuidores **DEBEN** informar verbalmente a sus clientes de este derecho, **DEBEN** remitir al cliente la factura original

proporcionada en el momento del pedido junto con el aviso de derecho de cancelación que el cliente aceptó en el momento de la compra.

8.2 Garantía de producto y política de reembolso

8.2.1 Garantía del producto

La Compañía a través de sus Distribuidores ofrece una garantía de devolución del 100% del dinero de diez (10) días a todos los Clientes y Distribuidores. El cliente debe enviar su solicitud de cancelación y reembolso por escrito a support@kuveraglobal.com o mediante el sistema de venta de boletos dentro de los diez días posteriores a la fecha de compra del producto.

Todo Distribuidor está obligado a cumplir con la garantía del producto. Debe tenerse en cuenta que la garantía del producto es más generosa que el derecho estatal / federal de rescisión establecido en la Política 8.1. En todos los asuntos, la garantía del producto de diez días debe citarse a nuevos clientes, con la única excepción de ser residentes de Montana que tienen quince días.

8.2.2 Residentes de Montana

Un residente de Montana puede cancelar su Acuerdo de Distribuidor dentro de los quince (15) días a partir de la fecha de inscripción, para obtener un reembolso completo dentro de ese período de tiempo.

8.2.3 Política de reembolso después de diez días

Si el miembro cancela después de diez **(10) días**, Ellos **no** recibirán un reembolso (parcial o de otro tipo). Cancelaremos su suscripción y ya no será más facturado. El acceso al sitio para miembros estará vigente hasta que finalice el período de facturación de la suscripción.

8.2.4 No hay devoluciones de cargo

El cliente cuenta con la garantía de devolución de dinero de 10 días. La cancelación durante este período simplemente requiere que el cliente envíe un correo electrónico a support: support@kuveraglobal.com o envíe un ticket solicitando su cancelación y reembolso. Dado que nuestro programa de suscripción se entrega al 100% a través de métodos electrónicos, no hay ninguna base para que un cliente devuelva el cargo.

Devolución de cargos: una devolución de cargo es cuando un consumidor se comunica con la compañía de su tarjeta de crédito y le informa de la invalidez de un cargo no autorizado contra su tarjeta.

Los distribuidores deben explicar claramente a sus clientes que deben cancelar directamente con nosotros. El cliente acepta estas disposiciones al aceptar nuestros términos y condiciones durante su proceso de compra. Cualquier cliente que emita un contracargo generará una multa de \$ 100 contra la línea ascendente (upline) inmediata, ya que es responsabilidad del distribuidor asegurarse de que cada cliente entienda nuestra política.

Cualquier devolución de cargo reportada por un cliente será cuestionada por la Compañía. Es imperativo que todos los Distribuidores informen a los nuevos clientes de esta

política. Si un cliente emite una devolución de cargo, se realizará un cargo de \$ 100 a la línea ascendente (upline) inmediata de ese cliente y no habrá excepciones a este cargo. El cargo de \$ 100 se deducirá de las comisiones o, si no se paga una comisión, la línea ascendente (upline) tendrá que pagar el cargo de \$ 100. La línea directa del upline puede tener su cuenta suspendida hasta que dicho cargo haya sido pagado en su totalidad.

Además, cualquier actividad de pago fraudulenta detectada por la compañía resultará en la terminación inmediata y será reportada a la policía. La manipulación de pagos, el fraude con tarjetas de crédito y las órdenes ilegítimas son delitos federales y serán procesados en la mayor medida posible de la ley. Nos reservamos el derecho de actuar ante múltiples personas en la red cuando se identifiquen una serie de actividades fraudulentas.

8.3 Solicitudes de suspensión de pago y reemisión de pago

Si un Distribuidor solicita la suspensión del pago de fondos o la reemisión del pago, la Compañía cobrará una tarifa de \$ 50 cada vez de procesamiento, para facilitar los cargos bancarios y los gastos de administración.

SECCIÓN 9: Resolución de disputas y procedimientos disciplinarios

9.1 Sanciones disciplinarias

La violación del Acuerdo, de sus Políticas y Procedimientos, la violación de cualquier obligación de derecho común, que incluye, entre otros, cualquier obligación de lealtad aplicable, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética, o cualquier acto u omisión por parte de un Distribuidor que, en la única discreción de la Compañía puede dañar su reputación o buena voluntad (tal acto dañino u omisión no tiene que estar relacionado con el negocio del Distribuidor), puede resultar, a la sola discreción de la Compañía, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- Requerir que el Distribuidor tome medidas correctivas inmediatas;
- Imposición de una multa, que puede ser retenida de los cheques de bonos y comisiones;
- Pérdida de derechos a uno o más cheques de bonificaciones y comisiones;
- La Compañía puede retener de un Distribuidor la totalidad o parte de las bonificaciones y comisiones del Distribuidor durante el período en que la Compañía esté investigando cualquier conducta que presuntamente infrinja el Acuerdo.
- Si el negocio de un Distribuidor se cancela por razones disciplinarias, el Distribuidor no tendrá derecho a recuperar ninguna comisión retenida durante el período de investigación;
- Suspensión del Acuerdo de Distribuidor del individuo por uno o más períodos de pago;

- Pérdida o reducción permanente o temporal del rango actual y / o de por vida de un Distribuidor (que posteriormente puede ser recuperado por el Distribuidor);
- Transferencia o eliminación de algunos o todos los Distribuidores de línea descendente (downline) de un Distribuidor de la organización de línea descendente (downline) del Distribuidor infractor;
- Terminación involuntaria del Acuerdo de Distribuidor del infractor;
- Suspensión y / o terminación del sitio web replicado del Distribuidor infractor y del acceso a la oficina administrativa de negocios(backoffice);
- Retenga o reduzca la cantidad del pago de todas o parte de las Comisiones o Bonificaciones derivadas de ventas o volúmenes dentro de toda o parte de su Organización. Las retenciones pueden incluir, a la entera discreción de la compañía, porcentajes específicos de pagos por períodos de tiempo específicos. Ejemplo: 10% de retención por 3 meses; o 50% de retención por 1 mes.
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que la Compañía considere factible implementar, y que sea apropiada para resolver equitativamente las lesiones causadas parcial o exclusivamente por la violación de la política del Distribuidor o el incumplimiento contractual.

En situaciones que se consideren apropiadas, la Compañía puede iniciar procedimientos legales para obtener alivio monetario y / o equitativo. En materia penal, la Compañía asistirá a las autoridades federales y estatales en el procesamiento en la medida máxima de la ley.

9.2 Quejas y reclamaciones

Cuando un Distribuidor tiene una queja o reclamo con otro Distribuidor con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con sus respectivas empresas Distribuidor, el Distribuidor reclamante debe informar primero el problema a su Patrocinador, quien debe revisar el asunto e intentar resolverlo con la parte del otro Patrocinador del upline. Si el asunto involucra interpretación o violación de la política de la Compañía, debe informarse por escrito al Departamento de Cumplimiento de la Compañía (compliance@kuveraglobal.com). El Departamento de Cumplimiento revisará los hechos e intentará resolverlos, aunque la Compañía insta a los Distribuidores a resolver estos asuntos independientemente de la participación de la Compañía como una cuestión de responsabilidad básica del Acuerdo del Distribuidor.

Los Distribuidores que intencionalmente o a sabiendas no informen adecuadamente las infracciones de la política sobre la base del beneficio personal percibido de la infracción están sujetos a medidas disciplinarias. La compañía considera que la falta intencional de denunciar violaciones para beneficio personal es un formulario que asiste o perpetúa la violación en sí misma y se reserva el derecho de aplicar sanciones disciplinarias cuando lo considere necesario. Cualquier Distribuidor que inicialmente no reporta correctamente las infracciones por el beneficio percibido de la persona, pero luego reporta la infracción después de determinar personalmente que la situación ya no ofrece un beneficio personal

percibido, también puede enfrentar sanciones disciplinarias como se describe en la Sección 9.1 de esta documentación.

Con el fin de evitar la interrupción de las actividades comerciales en curso de la Compañía y los Distribuidores, la compañía no actuará sobre ninguna presunta violación de la política, si no se reciben quejas por escrito dentro de los dos (2) años de la primera vez que se produce la violación alegada. Todas las quejas e informes de violaciones a las políticas DEBEN enviarse a la compañía de manera oportuna.

9.3 Mediación

Antes de instituir un arbitraje, las partes se reunirán de buena fe e intentarán resolver cualquier disputa que surja de o esté relacionada con el Acuerdo a través de una mediación no vinculante. Un individuo que sea mutuamente aceptable para las partes será nombrado mediador. La mediación ocurrirá dentro de los 60 días a partir de la fecha en que se designe al mediador. Los honorarios y costos del mediador, así como los costos de mantener y dirigir la mediación, se dividirán en partes iguales entre las partes. Cada parte pagará su parte de las tarifas y costos compartidos anticipados al menos 10 días antes de la mediación. Cada parte pagará los honorarios de su propio abogado, los costos y los gastos individuales asociados con la realización y asistencia a la mediación. La mediación se llevará a cabo en la ciudad de Salt Lake City, Utah, y no durará más de dos días hábiles.

9.4 Arbitraje

Si la mediación no tiene éxito, cualquier controversia o reclamo que surja de, o esté relacionado con el Acuerdo, o el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante arbitraje. Las Partes renuncian a todos los derechos de juicio por jurado o ante cualquier tribunal. El arbitraje se archivará y será administrado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA") o JAMS Endispute ("JAMS") según sus respectivas normas y procedimientos. Las Reglas de arbitraje comercial y los Procedimientos de mediación de la AAA están disponibles en el sitio web de la AAA en www.adr.org. Las Reglas y procedimientos de arbitraje optimizado están disponibles en el sitio web de JAMS en www.jamsadr.com. Las copias de las Reglas de arbitraje comercial y los Procedimientos de mediación de la AAA o las Reglas y procedimientos de arbitraje simplificado de JAM también se enviarán por correo electrónico a los Distribuidores que lo soliciten al Departamento de Cumplimiento (compliance@kuveraglobal.com).

A pesar de las reglas de la AAA o JAMS, lo siguiente se aplicará a todas las acciones de arbitraje:

1. Las Reglas Federales de Evidencia se aplicarán en todos los casos;
2. Las Partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento permitidos por las Reglas Federales de Procedimiento Civil;
3. Las Partes tendrán derecho a presentar mociones conforme a las Reglas 12 y / o 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil;
4. El arbitraje se realizará dentro de los 180 días a partir de la fecha en que se designe al árbitro, y no durará más de cinco días hábiles;

5. Se asignará a las Partes el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos, incluidos los interrogatorios cruzados.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Salt Lake City, Utah. Debe haber un árbitro seleccionado del panel que proporcionará el servicio de Resolución alternativa de disputas. Cada parte en el arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluidos los honorarios legales y de presentación. El arbitraje se llevará a cabo dentro de los 180 días a partir de la fecha en que se presente el arbitraje y no durará más de dos días hábiles. A las partes se les asignará el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, de ser necesario, podrá reducirse a una sentencia en cualquier tribunal de jurisdicción competente. Este acuerdo de arbitraje sobrevivirá a la cancelación o terminación del Acuerdo.

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

1. La sustancia o la base de la controversia, disputa o reclamación;
2. El contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida mediante el descubrimiento en el arbitraje;
3. Los términos o monto de cualquier laudo arbitral;
4. Las decisiones del árbitro sobre las cuestiones procesales y / o sustantivas involucradas en el caso.

No obstante de lo anterior, nada en estas Políticas y Procedimientos impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga de cualquier tribunal que tenga jurisdicción una orden de embargo adjunto, una orden judicial temporal, una orden judicial preliminar, una orden judicial permanente u otra exención disponible para salvaguardar y proteger sus derechos de propiedad intelectual, y / o para hacer cumplir sus derechos en virtud de la disposición de no solicitud del Acuerdo.

9.5 Ley aplicable, jurisdicción y sede

La jurisdicción y la sede de cualquier asunto que no esté sujeto a arbitraje residirá exclusivamente en el Condado de Salt Lake, Estado de Utah. La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. La ley del Estado de Utah regirá todos los demás asuntos relacionados con el Acuerdo que surjan del mismo.

9.5.1 Residentes de Louisiana

No obstante lo anterior, y la disposición de arbitraje en la Sección 9.4, los residentes del estado de Louisiana tendrán derecho a entablar una acción contra la Compañía en su foro local y de conformidad con la ley de Louisiana.

SECCIÓN 10: Pagos

10.1 Restricciones al uso de tarjetas de crédito y acceso a cuentas de cheques de terceros

Los Distribuidores no deben permitir que otros Distribuidores o Clientes utilicen su tarjeta de crédito, ni permitan los débitos en sus cuentas corrientes, para inscribirse o realizar compras en la Compañía. **La Compañía solo realizará el pago a la cuenta que está registrada ante el Distribuidor a su propio nombre del Distribuidor.**

10.2 Impuestos a las ventas

La Compañía debe cobrar impuestos sobre las ventas en todas las compras realizadas por Distribuidores y Clientes, y remitir los impuestos cargados a los estados respectivos. En consecuencia, la Compañía cobrará y remitirá los impuestos sobre las ventas en nombre de los Distribuidores, según el precio minorista sugerido de los productos, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables en el estado o provincia a la que se destina el envío. Si un Distribuidor ha presentado, un Certificado de Exención de Impuestos sobre las Ventas y una Licencia de Registro de Impuestos sobre las Ventas, y la Compañía ha aceptado, los impuestos sobre las ventas no se agregarán a la factura y la responsabilidad de cobrar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades correspondientes estará con el Distribuidor. La exención del pago del impuesto a las ventas se aplica solo a los pedidos que se envían a un estado para el cual se han presentado y aceptado los documentos de exención de impuestos correspondientes. Los impuestos a las ventas aplicables se cobrarán en los pedidos que se envíen directamente a otro estado. Cualquier exención de impuestos sobre las ventas aceptada por la Compañía no es retroactiva. Los productos y servicios de suscripción actuales están exentos del impuesto a las ventas según las leyes fiscales de los EE. UU. Esto está sujeto a cambios en cualquier momento y, si nuestros servicios de suscripción se consideran sujetos a impuestos por el Servicio de Impuestos Internos de los EE. UU., Las disposiciones completas de esta Sección 10.2 entrarán en vigencia de inmediato.

SECCIÓN 11: Inactividad y cancelación

11.1 Efecto de la cancelación

Todos los Distribuidores que permanezcan activos y cumplan con los términos del Acuerdo del Distribuidor y estas Políticas y Procedimientos recibirán pagos de comisiones y bonos de acuerdo con el Plan de Bonificaciones. Los bonos y comisiones de un Distribuidor constituyen la consideración completa de los esfuerzos del Distribuidor para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluida la construcción de una organización de línea descendente/downline). Tras la no renovación por parte de un Distribuidor de su Acuerdo de Distribuidor, la cancelación por inactividad o la cancelación voluntaria o involuntaria de su Acuerdo de Distribuidor (todos estos métodos se denominan colectivamente como "cancelación"), el Distribuidor anterior no tendrá derecho, título, reclamo o interés para la organización de mercadeo que él o ella operó, o cualquier comisión o bonificación de las ventas generadas por la organización.

Un Distribuidor cuyo negocio se cancele perderá todos los derechos como Distribuidor. Esto incluye el derecho a vender los productos y servicios de la Compañía y el derecho a recibir futuras comisiones, bonos u otros ingresos resultantes de las ventas y otras actividades de la anterior organización de ventas del downline o línea descendente del Distribuidor. En el caso de una cancelación, los Distribuidores acuerdan renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, su antigua organización de línea descendente y cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua empresa. organización de línea descendente.

Tras la cancelación por parte de un Distribuidor de su Acuerdo de Distribuidor, el Distribuidor anterior no se ofrecerá como Distribuidor Autorizado y no tendrá derecho a vender los productos o servicios de la Compañía. Un Distribuidor cuyo negocio se cancele recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último período de pago completo en el que estuvo activo antes de la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante una investigación que preceda a una terminación involuntaria).

11.2 Cancelación por inactividad.

11.2.1 Incumplimiento de los requisitos del plan de bonos

Si un Distribuidor no cumple con los Requisitos del Plan de Bonificación (consulte el Plan de Bonificación de la Compañía vigente) durante seis (6) meses consecutivos, su Acuerdo de Distribuidor se cancelará debido a la inactividad.

11.3 Cancelación involuntaria

La violación por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Acuerdo, incluidas las enmiendas que pueda realizar la Compañía a su entera discreción, puede dar lugar a cualquiera de las sanciones enumeradas en la Sección 9.1, incluida la cancelación involuntaria de su Acuerdo de Distribuidor. La cancelación tendrá vigencia a partir de la fecha en que la notificación escrita se envíe por correo, correo electrónico, fax o entrega a la última dirección conocida, dirección de correo electrónico o número de fax del Distribuidor, o a su abogado, o cuando el Distribuidor reciba la notificación real de la cancelación. , lo que ocurra primero.

La Compañía se reserva el derecho de rescindir todos los Contratos de Distribuidor con una notificación por escrito con treinta (30) días de anticipación en caso de que elija: (1) interrumpir las operaciones comerciales; (2) disolver como una entidad corporativa; o (3) terminar la distribución de sus productos a través de la venta directa.

11.4 Cancelación Voluntaria

Como cliente o Distribuidor, tiene derecho a cancelar en cualquier momento, por cualquier motivo. La cancelación debe enviarse por escrito a la Compañía a su dirección comercial principal, a través de Ticket de soporte o correo electrónico a support@kuveraglobal.com. El aviso por escrito debe incluir la firma del Cliente o Distribuidor, el nombre impreso, la dirección y el I.D. Número. Una llamada telefónica a soporte no es suficiente para cancelar la suscripción de un cliente, debe hacerse por

escrito mediante copia impresa o mediante la entrega de correo de los EE. UU. O la transmisión electrónica a la empresa.

La cancelación voluntaria colocará su cuenta en un estado inactivo durante 7 días. Después de los 7 días, la posición se eliminará de los árboles de colocación e inscripción y de todas las asociaciones con la Compañía. Si el Distribuidor desea volver a inscribirse, debe esperar 6 meses para inscribirse en un incriptor diferente. Si desean volver a inscribirse en su registrador original después de los primeros 7 días de inactividad, pueden hacerlo en cualquier momento pero no podrán recuperar su posición y organización dentro de la Compañía.

11.5 No a la renovación

Un Distribuidor también puede cancelar voluntariamente su Contrato de Distribuidor al no renovar el Contrato en su fecha de aniversario o al no pagar su tarifa de renovación anual. La Compañía también puede optar por no renovar un Acuerdo de Distribuidor en su fecha de aniversario.

11.6 Excepciones a los requisitos de actividad

11.6.1 Maternidad

Las Distribuidoras embarazadas estarán exentas de cumplir con los requisitos mínimos del Plan de Bonificaciones por un período de cuatro meses después del nacimiento de un niño.

11.6.2 Despliegue milita

El personal militar estará exento de cumplir con los requisitos mínimos del Plan de Bonificaciones por la duración completa del despliegue y un mes calendario completo a partir de entonces mientras esté desplegado en el servicio militar activo.

SECCIÓN 12: Definiciones

Estas definiciones se proporcionan para respaldar la información contenida en estas Políticas y procedimientos. Todas las definiciones del Plan de Bonificación no están incluidas en este documento y un distribuidor debe consultar el Plan de Bonificación en el lugar para obtener las definiciones completas. Si existe un conflicto entre la descripción del Plan de bonos y las definiciones definidas en estas Secciones 12, prevalecerá el Plan de bonos en el lugar.

Acuerdo: El contrato entre la Compañía y cada Distribuidor incluye el Acuerdo de Distribuidor Independiente, las Políticas y Procedimientos, el Plan de Bonificaciones, el Sitio Web Replicado y la Política de Privacidad, el Formulario de Entidad Comercial (donde corresponda) y los términos y condiciones de compra, todo en su forma actual y Modificado por la Compañía a su entera discreción. Estos documentos se denominan colectivamente como el "Acuerdo".

Árbol de inscripción: rastrea las relaciones de inscripción dentro de su organización

Árbol de ubicaciones: rastrea las relaciones de ubicaciones dentro de su organización.

Cancelar: La terminación del negocio de un Distribuidor. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria, sin renovación o inactividad.

Ciente: una persona que compra productos de la Compañía a un Distribuidor pero que no participa en el Plan de bonos de la Compañía

Ciente activo: un Cliente que compra productos de la Compañía y cuya suscripción ha sido pagada durante el mes actual.

Ciente inscrito: un nuevo cliente que ingresa la información de su pedido, selecciona un paquete de suscripción y paga ese pedido a través de nuestro portal en línea. Si un nuevo cliente ingresa su información pero no paga por un producto, no está inscrito ni es un cliente.

Distribuidor: una persona o entidad comercial que se inscribe en la Compañía, paga la tarifa de renovación anual y cumple con los requisitos del Plan de bonos. Los distribuidores tienen acceso a un sitio web replicado y a una oficina administrativa.

Distribuidor activo: un Distribuidor que cumple con los requisitos mínimos del Plan de Bonificaciones, según lo establecido en el Plan de Bonificaciones de la Compañía, para garantizar que sea elegible para recibir bonificaciones y comisiones.

Enrolador: el Distribuidor que lo registra como cliente o distribuidor.

Familia inmediata: cónyuges, jefes de familia y familiares dependientes que residen en la misma residencia.

Hogar: cónyuges, jefes de hogar y familiares dependientes que residen en la misma residencia.

Material oficial de mercadeo de la compañía: literatura, cintas de audio o video, sitios web y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y / o distribuidos por la Compañía a sus Distribuidores.

Medios sociales: cualquier tipo de medio en línea que invite, acelere o permita la conversación, los comentarios, las calificaciones y / o el contenido generado por el usuario, a diferencia del medio tradicional, que ofrece contenido pero no permite que los lectores / espectadores / oyentes participen en la creación, o desarrollo de contenido, o el comentario o respuesta al contenido. Los ejemplos de medios sociales incluyen, entre otros, blogs, salas de chat, Facebook, Instagram Snap Chat, Twitter, LinkedIn, Delicious y YouTube.

Nivel: Las capas de los Clientes y Distribuidores de línea descendente en una Organización de Mercadeo de un Distribuidor en particular. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor en relación con un Distribuidor en línea determinado, determinado por el número de Distribuidores entre ellos que están relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, quién patrocina a C, quién patrocina a D, quién patrocina a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

Organización de marketing: Otro término para "upline".

Producción personal: el volumen de ventas generado por la actividad de ventas personales coordinada y efectuada por un distribuidor directamente con un individuo.

Patrocinador: un Distribuidor bajo el cual un inscriptor coloca un nuevo Distribuidor o Cliente. El Patrocinador y el Inscriptor pueden ser la misma persona o personas diferentes.

Parte afiliada: Un accionista, cliente, socio, administrador, fideicomisario u otras partes con algún interés de propiedad o responsabilidad de administración para una Entidad Comercial.

Pierna de línea descendente: cada una de las personas inscritas inmediatamente debajo de usted y sus respectivas organizaciones de marketing representa una "pierna" en su organización de marketing.

Rango activo: el término "rango activo" se refiere al rango actual de un Distribuidor, según lo determina el Plan de Bonificaciones de la Compañía, para cualquier período de pago. También se conoce como "pagado como rango". Para ser considerado "activo" en relación con un rango en particular, un Distribuidor debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Bonificaciones para su rango respectivo. (Consulte la definición de "Rango" a continuación.)

Rango: el "título" que un Distribuidor posee de conformidad con el Plan de Bonificaciones. "Clasificación de Título" se refiere al rango más alto que un Distribuidor ha alcanzado en el Plan de Bonificaciones en cualquier momento. El rango "Pagado como" se refiere al rango en el que un Distribuidor está calificado para ganar comisiones y bonificaciones durante el período de pago actual.

Reclutar: para los fines de la Política de Conflicto de Intereses de la Compañía (Sección 4.10), el término "Reclutar" significa el patrocinio, solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intento de influenciar de cualquier otra forma, ya sea directa, indirectamente o mediante un tercero, otro Distribuidor o Cliente para inscribirse o participar en otro marketing multinivel, mercadeo en red o oportunidad de venta directa.

Sitio web externo registrado: un sitio web personal aprobado previamente por los Distribuidores que está alojado por el Distribuidor y no tiene afiliación oficial con la Compañía.

Sitio web replicado: un sitio web proporcionado por la Compañía a sus Distribuidores que utiliza plantillas de sitios web desarrolladas por la Compañía.

Upline: este término se refiere al Distribuidor o Distribuidores sobre un Distribuidor en particular en una línea de patrocinio de la Compañía. A la inversa, es la línea de patrocinadores que vincula a cualquier Distribuidor en particular con la Compañía.

Ventas: Ventas de suscripciones de productos a clientes o Distribuidores.

Volumen personal: el valor comisionable de los servicios y productos comprados por: (1) un Distribuidor (2) todos los Clientes o Distribuidores inscritos personalmente.