

The image features a solid pink background. A thin, vertical white line runs down the center. At the bottom, there are wavy, light pink patterns that resemble stylized hills or clouds. The text 'Money Maker' is positioned in the upper right quadrant of the image.

Money Maker

El presente documento (el “MANUAL”) contiene los términos y condiciones que serán aplicables y obligatorios para cualquier persona (un “EMBAJADOR INDEPENDIENTE ISMERELY” o “EII”) que, por medio de cualquier instrumento jurídico (el S“CONTRATO”) se obligue a distribuir los productos comercializados por ISMERELY JR SA de CV. (“ISMERELY”).

Este MANUAL tiene el objetivo de uniformar las normas y directrices básicas que sistematicen y orienten a un EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE de forma general, unificada y transparente, como parte integral de los DOCUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN ISMERELY.

ISMERELY es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de suplementos alimenticios y super foods a través del sistema de venta directa multinivel. Es una empresa 100% Guanajuatense, fundada y formalizada en el año 2018 por nuestra fundadora Elida Mireles Rodríguez y nuestra CEO Elisa Ismerai R. Mireles. En Ismerely sabemos que para ser la empresa número uno en México lleva el establecimiento correcto de la marca es por eso por lo que nuestra cultura se basa en una calidad 360^a, cubriendo desde nuestros procesos hasta la satisfacción de tu cliente final. Es por eso que operamos de en conjunto con: Marca Guanajuato, Sagarpa Productos Orgánicos, Cofepris y la Asociación Mexicana de Franquicias.

CONTENIDO

QUIENES SOMOS
MISIÓN, VISIÓN Y VALORES
NUESTRA HISTORIA
NUESTRAS HISTORIAS DE ÉXITO
NUESTRA FILOSOFIA ALCALINICEUTICA
NUESTRO MODELO DE NEGOCIOS
TU POR QUÉ?
SISTEMA ISMERELY

INDICE

I. TERMINOLOGÍA
II. CONTRATO INTEGRAL Y MODIFICACIONES FUTURAS
III. REQUISITOS PARA SER UN EII
IV. INVENTARIO Y KIT DE INICIO O AFILIACIÓN O PAQUETES DE NEGOCIO
V. BENEFICIOS, DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA TITULARIDAD DEL EIII
VI. TERMINACIÓN AUTOMÁTICA
VII. RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DE LOS EIII
VIII. OPERANDO SU NEGOCIO MULTINIVEL ISMERELY – CODIGO DE ETICA
IX. PRODUCTOS Y SERVICIOS ISMERELY
X. PUBLICIDAD
XI. MANEJO DE LA PUBLICIDAD Y PROMOCION DE LA MARCA ISMERELY
XII. POLÍTICA DE MANEJO EN MEDIOS DIGITALES
XIII. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL Y SU MANEJO POR EL EIII
XIV. VENTAS POR INTERNET
XV. COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS
XVI. DONACIÓN Y HERENCIA DE MEMBRESIA
XVII. EII REGISTRADO Y PROCESO DE PURGA
XVIII. SOPORTE A LA LINEA DE PATROCINIO DESCENDENTE (DUPLICACIÓN)
XIX. CONFLICTOS CON OTROS EII Y RESPORTES DE INCUMPLIMIENTO
XX. SUSPENSIÓN DE CONTRATO O MEMBRESIA
XXI. SANCIONES
XXII. ACEPTACION DEL MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS ISMERELY
COMO ENTRAR A LA OFICINA VIRTUAL
COMO INSCRIBIR A UNA PERSONA
HACER CALENDARIO

CONOCE NUESTRA HISTORIA

Somos el legado de generaciones. Una empresa de tradiciones y cultura mexicana. La herbolaria milenaria, una de ellas. El Lic. Jaime Ramirez Moreles (1971-2009) hombre de trabajo y dedicado a su familia empezó la historia al estudiar en Universidad Autónoma Chapingo, estudiando sobre las bondades de nuestra herbolaria mexicana y desarrollando más de 50 formulas naturapeutas.

Ismerely, a su vez, nació hace más de 10 años, en la mente de nuestra fundadora Elida Mireles Rodriguez, una mujer de fé y con más de 20 años de experiencia en herbolaria mexicana, con la visión de poder ayudar a más mujeres a alcanzar su libertad financiera a través de un modelo de negocio justo y abundante. A través de formulas milenarias junto con su esposo, el Lic. Jaime Ramirez Moreles, quién falleció en 2009.

En 2018 un año importante para nuestra empresa, la Lic. Elisa Ismerai Ramirez Mireles CEO de Ismerely, una mujer con amor al servicio. Retoma la misión y visión de nuestros fundadores al encubar la empresa en el Instituto Tecnológico de Monterrey y ser aprobada como un modelo de negocios financieramente viable. Además de llevar estabilidad, salud y abundancia a través de productos organicos y un modelo de negocio único, construyendo en familia una fabrica de sueños.



Jaime Ramirez, Mireles Rodriguez, Elida Mireles, Elisa Ramirez



MISIÓN

Somos una empresa mexicana de personas para personas creada con **pasión al servicio**, para mejorar la calidad de vida y el bienestar en cada uno de los hogares a través de nuestra gran oportunidad de negocio y nuestros productos organicos.



VISIÓN

Evolucionar

“Crear personas exitosas siendo la mejor empresa de multinivel en el mundo.”



VALORES

Humanismo · Empoderamiento · Liderazgo · Organicidad ·
Diversidad · Compromiso · Amor · Servicio · Transparencia ·
Pasión



5 Herramientas para crecer tu negocio

1. Venta Directa
2. Multinivel
3. Regalos y Promociones
4. Plan de Reconocimiento
5. Bonos de Inicio Rápido



5 Pilares de tu negocio

1. Tú Bienestar
2. Tú Sueño
3. Tú Networking
4. Tú Desarrollo
5. Tú Crecimiento



5 Hábilitades para tu negocio

1. Compartir tu historia
2. Compartir tu producto y negocio
3. Edificar a tus lideres
4. Ética de Liderazgo##
5. El uso de las plataformas



Ismerely, un modelo de negocio

360°

Ahora, tienes en tus manos un modelo de negocio 360°. Es necesario que en tus primeras horas en la empresa descubras todo lo que Ismerely tiene para ti, para que te combiertas en un empresario profesional y puedas lograr tus sueños.

Este Money Maker te ayudará a profesionalizar ese empresario que hay dentro de tí, y tienes que estar seguro que tienes un negocio gigante en tus manos. El Network Marketing es el negocio del siglo 21, ya que el "Multinivel", es la industria de mayor crecimiento en los últimos años, además de ser la industria que más multimillonarios generará a nivel mundial.

En Ismerely estamos muy emocionados de poder descubrir y crecer junto contigo para que tu seas el próximo líder diamante de la empresa. Es por eso que a través de este manual te ayudaremos a entender y comprender cómo deben ser tus primeros pasos en este nuevo emprendimiento que incias y conozcas **tus herramientas, los pilares de tu negocio y las hábilitades** que tienes que aprender a desarrollar.

NUESTRO SISTEMA ISMEREELY



Hacer el negocio es realmente sencillo. Estamos seguros que en el momento en el que probaste el producto te diste cuenta que Ismerely es una gran oportunidad de negocio. Antes de comenzar a explotar todas las herramientas que Ismerely te ofrece para ganar, es necesario que conozcas como funciona nuestro sistema. Está, estamos seguros te llevará a potencializar al máximo tu negocio.

1. Prueba tu producto
2. Comparte el sistema Ismerely
3. Presenta la oportunidad de negocio.

Somos una empresa de personas para personas.

1. Consume tu producto.

Cambia tu estilo de vida, mejora tu salud consumiendo los productos Ismerely. Es importante que pruebes para que sientas los excelentes beneficios que los productos hacen en tu cuerpo.

Tienes en tus manos una línea de más de 60 productos orgánicos, encuentra tu favorito.

2. Comparte el sistema Ismerely:

Dar a degustar los productos, compartir los beneficios y tu experiencia al tomarlos hará que empieces a desarrollar tu negocio, para que más personas conozcan sus beneficios.

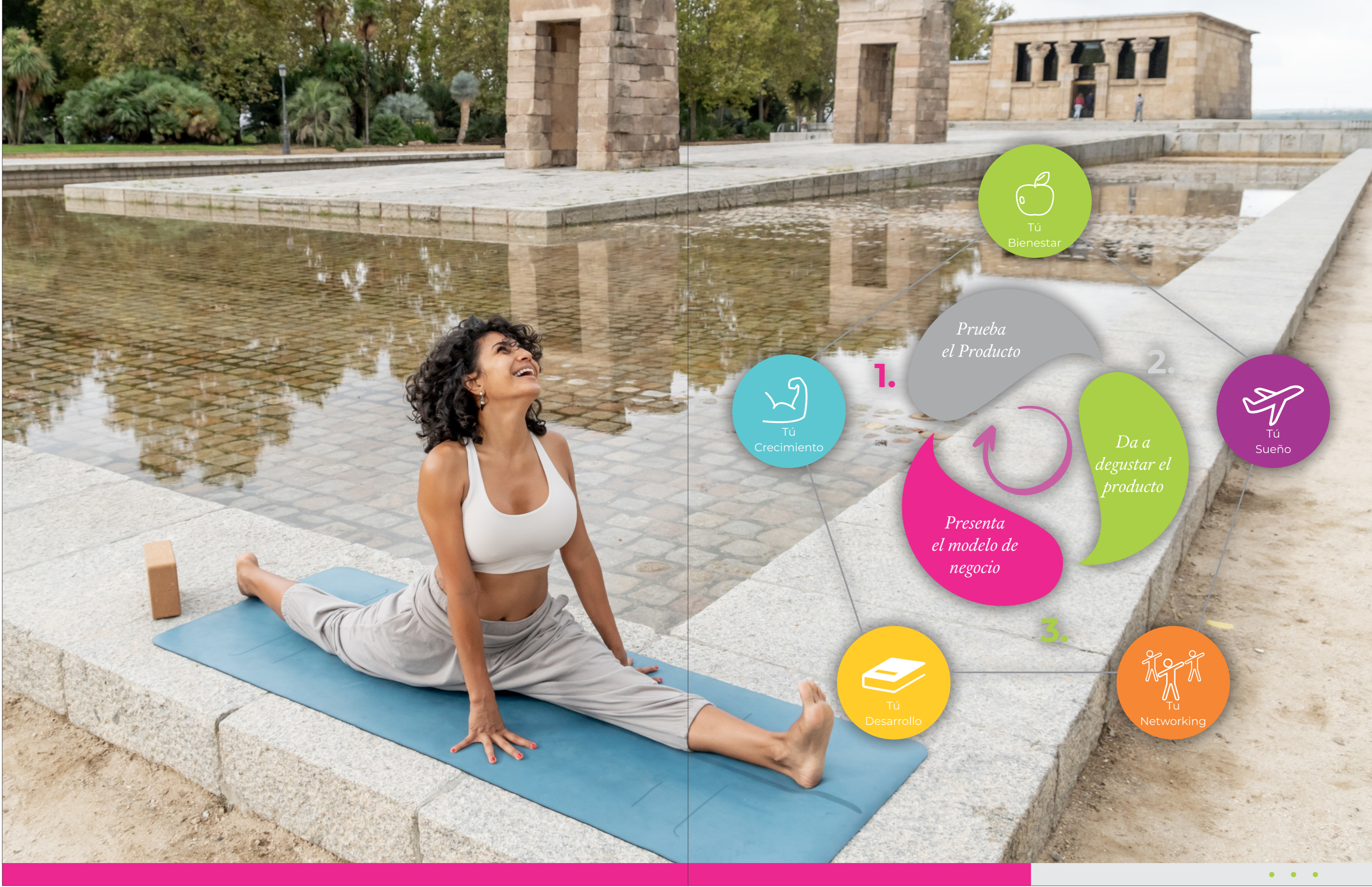
Así mejoras tu calidad de vida y la de los tuyos.

3. Presenta el modelo de negocio:

Está es la parte más importante de tu negocio. Presentar las herramientas y oportunidades que ofrece Ismerely.

Vivir el estilo de vida Ismerely, la experiencia de ser tu propio jefe y disfrutar de sus beneficios será posible en la medida en la que desarrolles tu negocio presentando la oportunidad y herramientas.





1. Prueba el Producto



2. Da a degustar el producto

Presenta el modelo de negocio



3.

CONOCE NUESTRA FILOSOFÍA *Renuevate*

TROFOLÓGIA

Es Correcta combinación de las plantas

+

NUTRICIÓN HOLISTICA

Es Nutrición basas en plantas

Mantener la calidad de nuestros productos, es lo más importante en Ismerely. Es por eso que nuestra **Filosofía Renuevate** se basa en **Nutrición Holística** (La nutrición basada en plantas) + **Trofología** (Correcta combinación de las plantas) además de nuestro desarrollo único, nuestra **Tecnología Alcaliniceutica**. Es decir manenemos la alcalinidad de nuestros productos en un estado óptimo de ta manera que cuando entra a nuestro organismo logra nautralizarlo y hacer un efecto de desintoxicación, casi inmediato.



Cada producto ayudará a tu cuerpo a:

Líneas de productos específicos según tus necesidades, que te ayudarán a potenciar los resultados de los nutrientes en tu cuerpo.

Todas las células y órganos de tu cuerpo generan desechos y elementos potencialmente tóxicos. Esos desechos deben ser eliminados de manera eficiente y constante, de lo contrario se acumulan en tu organismo y afectan tus fedensas, haciéndote más propenso a enfermedades.

Renuevate nos enseña a partir de la frase del filósofo Hipócrates: “Que tu medicina sea tu alimento, y tu alimento sea tu medicina”. Como combinar nuestra nutrición y estilo de vida junto con la naturaleza. Tomando como referencia 3 pasos principales:

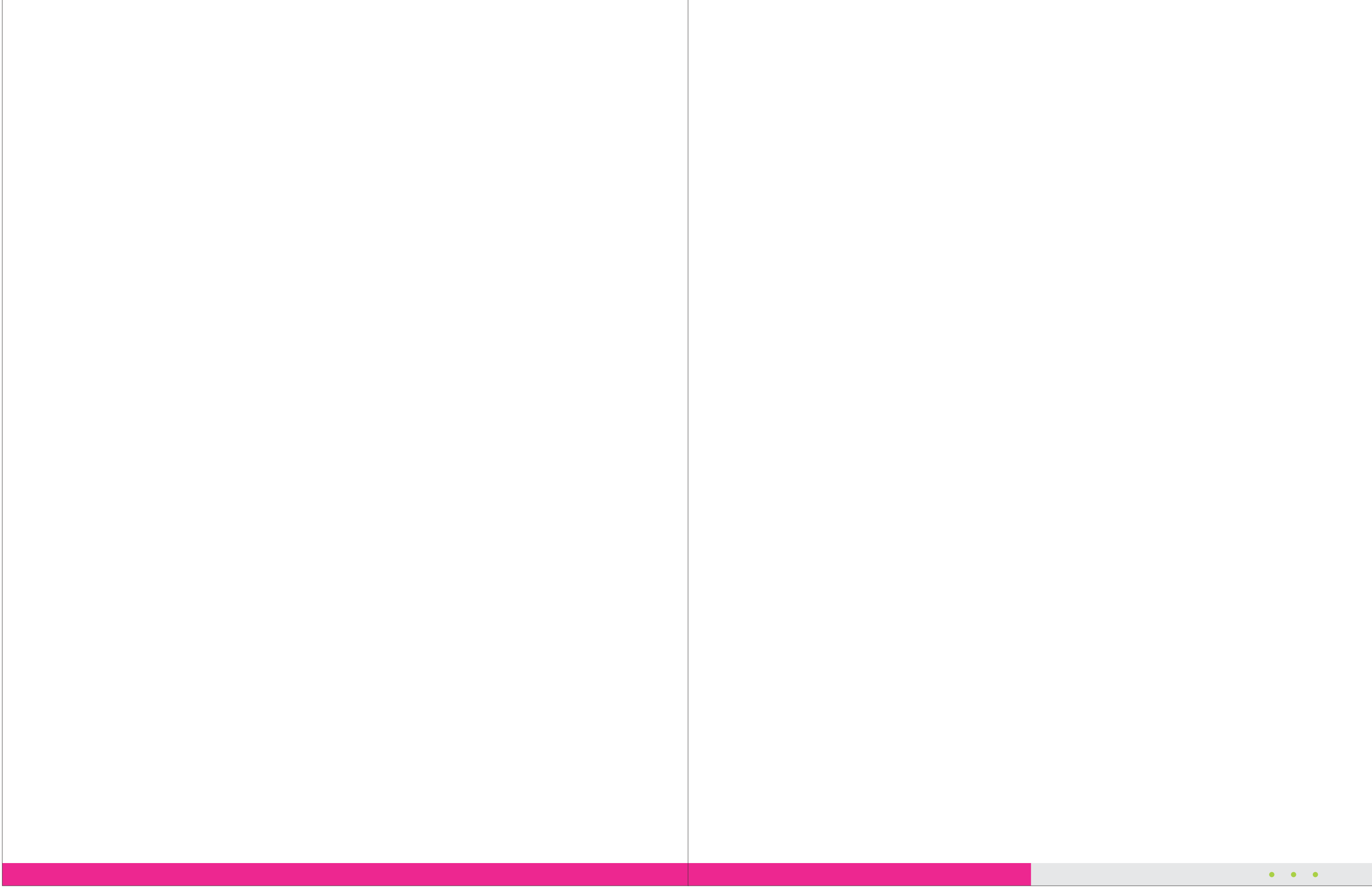
1. **Desintoxica:** Lo primero es limpiar y desintoxicar tu organismo de los radicales libres que liberan los alimentos que consumimos todos los días.
2. **Regenera:** Depués ayuda a tu organismo a regenerarse desde la célula a través de los antioxidantes de las plantas. Además de reducir la oxidación natural producida por la regeneración celular.
3. **Nutre:** Dale a tu cuerpo el aporte necesario de macro y micro nutrientes y dale a tu cuerpo la vitalidad y energia que necesita.

*¿Sabías qué?
El 90% de las enfermedades entra por la boca.*

Un sistema base + 4 líneas de productos potenciadores hacen una salud plena y un cuerpo sano; libre de enfermedades, en el peso correcto, joven y vital por más tiempo. Para lograrlo es ncesario complementar tu nutrición con alimentos nutracéuticos que permitan que cada una de las células de tu organismo reciba la calidad y cantidad de nutrientes que requiere para estar al tope en su potencial biológico.

Es por eso que es importante consumir los productos Ismerely.





CONOCE NUESTRA MODELO DE NEGOCIOS

Ya somos más de 15,000
Embajadores al rededor
de toda la república.

MANERAS DE GANAR

1.

VENTA
DIRECTA

2.

PLAN DE
COMPENSACIÓN

3.

REGALOS
MENSUALES

4.

PLAN DE
RANGOS

1. Venta Directa

DESCUENTO DIRECTO

50%

EN TODOS NUESTROS PRODUCTOS

Ismerely cuenta con un sistema de venta directa en el cual proporciona grandes ganancias. Nuestros embajadores ISMERELY, al recomendar los productos se obtiene de cada venta a precio público, una ganancia del 100%.

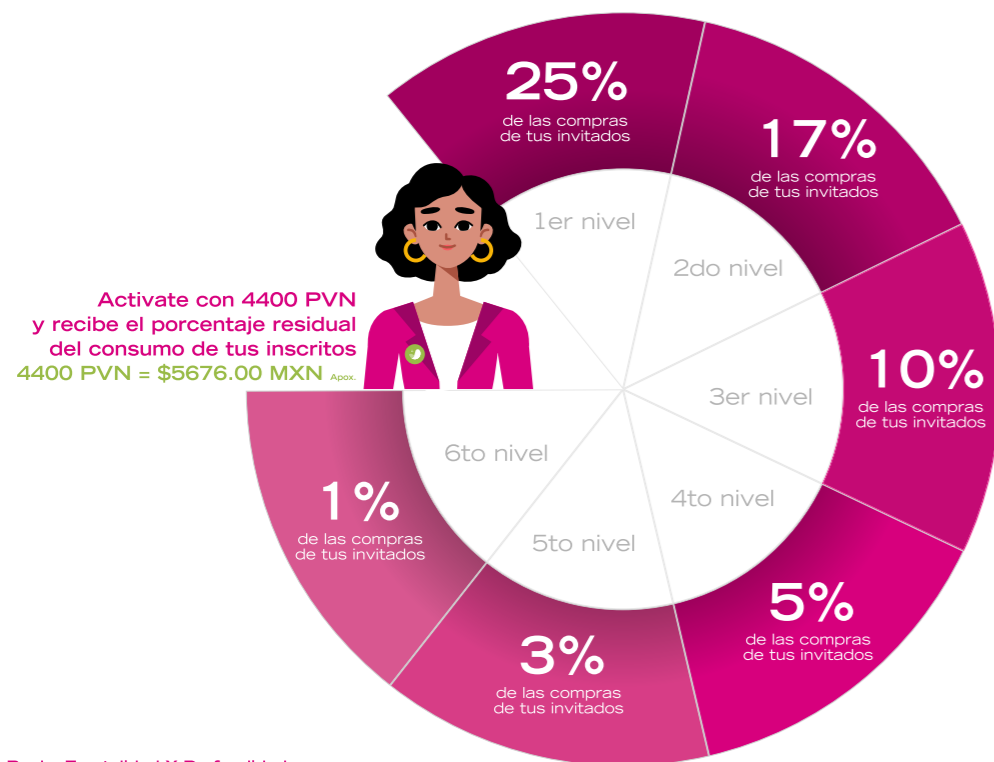


FitElym Dtox Shake
Frutos Rojos

Precio Público: \$529.00
Precio Distribuidor: \$264.50
PVN: 205 Puntos
Ganancia Directa: \$264.50

Los **PVN*** son los **Puntos Valor Negocio**. Es decir, cada producto que adquieres te genera puntos a partir de los cuales se desglosa el plan de compensación. A los puntos se les descuenta el valor fiscal es decir, el 16% de IVA+ 10% de ISR.

2. PLAN DE COMPENSACIÓN



Actívatelo con 4400 PVN y recibe el porcentaje residual del consumo de tus inscritos
4400 PVN = \$5676.00 MXN Aprox.

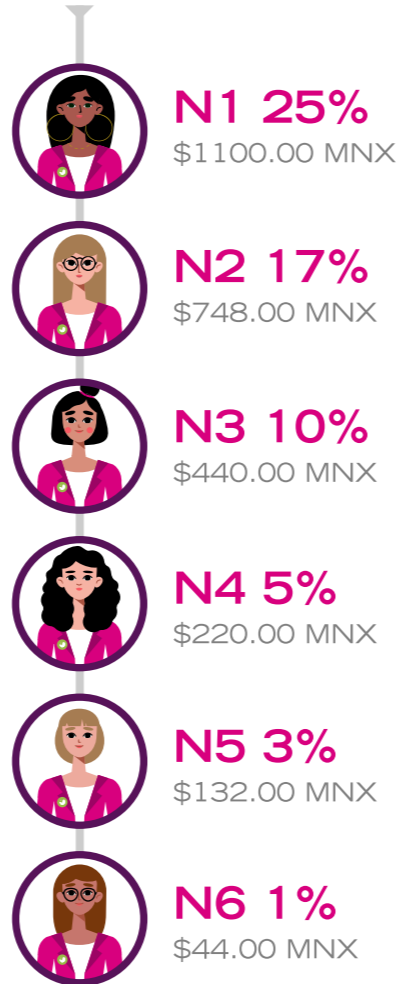
Regla: Frontalidad X Profundidad
Frontalidad: número de directos calificando en tu primer nivel
Profundidad: número de niveles alcanzados en la red
 Es decir, por cada número de directos haciendo la compra mínima cobrarás un nivel hacia abajo.
Ejemplo: si tienes 3 directos calificando cobras hasta tu 3er nivel

Invita a más personas a que se unan a tu equipo y también comparten los beneficios de tener tu propio negocio.

Políticas sobre el Plan de Compensación

Es necesario cumplir con la regla de **Frontalidad x Profundidad**, es decir, por cada frontal activo cobrarás un nivel en la escala de porcentajes del plan de compensación. La duración de cada ciclo es de 30 días naturales, es decir del 26 al 25 de cada mes (Consulta nuestro calendario de periodos). El porcentaje de comisiones se calcula en base a los PVN (Puntos Valor negocio) dichos en la **Lista de Precios Oficial Ismerely**; La retención sobre ISR (Impuesto sobre la renta) ya está calculada en los PVN. Para recibir bonificaciones es necesario hacer una compra mínima de 2200 PVN y tener un embajador activo calificado en el primer nivel. Los depósitos sobre comisiones generadas durante el mes se depositan hasta 15 días hábiles después del cierre mensual. Para realizar un depósito por pago de comisiones es necesario contar con tu solicitud de datos con tus datos verificados (CURP y RFC) y bancarios (CLABE y Banco) además de estar completos en la oficina virtual. Para más información sobre la acumulación de tus puntos, compras, árbol genealógico y más, puedes ingresar a tu oficina virtual en <https://www.ismerely.me/LoginSalesForce.php>.

Ejemplo de ganancia de acuerdo al consumo mínimo mensual en cada nivel.



Ingresar a tu oficina virtual



3. REGALOS MENSUALES



4400 PVN = \$5,676

Actívatelo, y con tus compras mensuales goza de estos y más beneficios

Beneficios



Envíos gratuitos

En tus compras superiores a \$5,676.00 MXN, la empresa te regala tu envío a cualquier parte de la república. Aplica restricciones.



Promociones exclusivas

Promociones semanales de todos nuestros productos. Cuatro promociones al mes, una promoción por semana.



Club exclusivo de Rangos

Alcanzar metas y logros también se recompensa. Además cuentas como activo doble al ser Embajador Premium.



Regalos por activación

Cada mes que te activas con 4400 pnts, la empresa te recompensa con productos de regalo, equivalentes a \$1000.00 MXN precio público.

Políticas sobre los Beneficios

***Respecto a las promociones exclusivas:** Las promociones las pone la empresa del 26 al 22 de cada mes. Son 4 promociones/ productos mensuales. Las promociones se impactan al momento de la compra en la persona que las adquiere. Las promociones se pueden adquirir a partir de la compra de 2200 PVN hasta 4400 PVN.

***Respecto a los regalos de activación:** Es una promoción por persona, no acumulable. Los regalos de activación se entregan hasta 10 días hábiles después del cierre. Los productos de regalo no son comisionable. Los regalos de promoción son a discreción de la compañía y son diferentes cada mes.

***Respecto a los envíos gratuitos:** El monto por envío gratuito o paqueterías pueden cambiar sin previo aviso. En caso de consolidar pedidos para envíos gratuitos, es necesario juntar al menos \$11,000.00 MXN Para juntar los montos mínimos de envíos se pueden juntar para enviarlos a una misma dirección. El envío gratuito es únicamente por paquetería Tres Guerras, hasta 5 kg. Las paqueterías externas se cotizan de manera independiente de acuerdo a la empresa, la zona, el peso y dimensiones del paquete. El cobro por envío puede cambiar sin previo aviso. Los alcances del club de rangos se especifican en el plan de crecimiento.

3. PLAN DE RECONOCIMIENTOS

El plan de carrera Ismerely son escalones que vas alcanzando conforme al crecimiento que vas teniendo. Es un plan ideal con metas a corto y largo plazo que vas logrando conforme al avance en nuestro modelo de negocios. Y debes tomar en cuenta los siguientes puntos para lograr un correcto avance de rangos:

- 1) **FRONTALIDAD**
(Personas directas en mi red)
Contar con 6 frontales activos.
- 2) **NÚMERO DE ACTIVOS x Nivel**
(Personas calificando)
- 3) **VOLUMEN GRUPAL**
(Volumen de ventas en toda la red)

Ejemplo:

PLATA

Frontalidad: 6 Frontales
Activos: 30 Activos
VG: 66,000 Pvn

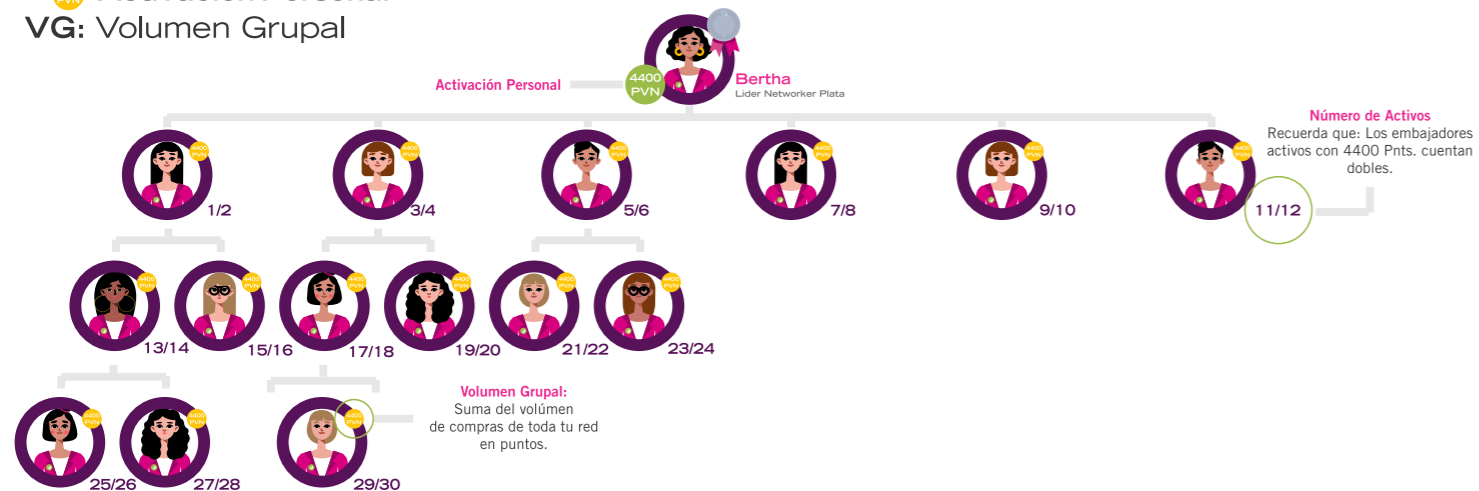
Premio: \$10,000
EN EFECTIVO

Hasta el 3er nivel.

¿Cómo construir mi rango?

- Paso 1:** Califica con 4400 Pnts., personales.
Paso 2: Mantén tus 6 frontales activos.
Paso 3: Cuenta tu número de activos de acuerdo al nivel de alcance de tu rango.
Paso 4: Suma tu volumen grupal de acuerdo al alcance de tu rango.
Paso 5: Mantén tu rango por 3 meses consecutivos.

1/2: Número de Activos
4400 PVN Activación Personal
VG: Volumen Grupal



RANGOS

LÍDER NETWORKER BRONCE

Contar con 10 **Embajadores** activos en tu primer nivel. Y un volumen grupal de 22,000 PVN.

Beneficios

- Pin de alcance de rango.
- Reconocimiento.
- Bono único por avance de rango de 3,500 pnts, NC.



LÍDER NETWORKER PLATA

Contar con 30 **Embajadores ISMERELY** activos. Hasta el 5to nivel. Y un volumen grupal de 66,000 PVN. Y tener 6 frontales.

Hasta el 3er Nivel

Beneficios

- Pin de alcance de rango.
- Reconocimiento.
- Bono único por avance de rango de 10,344 pesos.



LÍDER NETWORKER ORO

Contar con 90 **Embajadores ISMERELY** activos. Hasta el 4to nivel. Y un volumen grupal de 198,000 PVN. Y tener 6 frontales.

Hasta el 4to Nivel

Beneficios

- Pin de alcance de rango.
- Reconocimiento.
- Bono único por avance de rango de 21,683 pesos.



Políticas sobre el Plan de Reconocimiento

Para entrar al club de rangos es necesario estar activo con al menos 4400 PVN., personales. El número de activos y volumen de ventas grupales se calcula de ti hacia abajo, hasta el nivel de alcance de cada rango. Los bonos de alcance de rango se dan una sola vez. Para cumplir los rangos es necesario mantenerlos durante 3 meses consecutivos, al finalizar el tercer mes se entrega el beneficio. Para alcanzar el rango es necesario haber alcanzado el anterior. Los embajadores activos con 4400 PVN, cuentan únicamente en EL PLAN DE RECONOCIMIENTOS, como activos dobles. Los financiamientos quedan a discreción de la empresa. El enganche de financiamiento es igual o menos al bono de alcance de rango. La fecha de entrega de bonos queda a discreción de la compañía, una vez que ya se haya cumplido.

Políticas sobre Rangos Diamantes y Corona

Los frontales a partir del rango diamante deberán estar activos con 4400 PVN. El viaje de rango no incluye gastos personales. El viaje cubierto por la empresa son 6 noches 7 días. Las fechas y logística del viaje quedan a discreción de la empresa. El viaje es para 2 personas.

RANGOS



LÍDER DIAMANTE

Contar con 180 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 396,000 PVN. Y contar con 6 frontales activos.

Hasta el 5to nivel.

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de avance de rango de \$32,926 pesos o el 10% de financiamiento de auto.



LÍDER DOBLE DIAMANTE

Contar con 360 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 792,000 PVN. Y contar con 7 frontales activos.

Hasta el 6to nivel.

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de viaje a **Sudamerica** para 2 personas.



LÍDER TRIPLE DIAMANTE

Contar con 540 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 1,188,000 PVN. Y contar con 8 frontales activos.

Roll Over 60%

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de viaje a **Norte America** para 2 personas.



LÍDER CORONA

Contar con 1620 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 3,564,000 PVN. Y contar con 6 frontales activos.

Roll Over 50%

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de viaje a **Europa** para 2 personas.



LÍDER DOBLE CORONA

Contar con 3240 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 7,128,000 PVN. Y contar con 7 frontales activos.

Roll Over 50%

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de viaje a **Asia** para 2 personas.



LÍDER TRIPLE CORONA

Contar con 4860 **Embajadores ISMERELY** activos. Un volumen grupal de 10,692,000 PVN. Y contar con 8 frontales activos.

Roll Over 50%

Beneficios:

Pin de alcance de rango.
Reconocimiento
Bono único de viaje a **Dubai** para 2 personas.

PLAN DE COMPENSACIÓN EXCLUSIVO PARA DIAMANTES Y CORONAS

	Doble Diamante	Triple Diamante	Corona	Doble Corona	Tiple Corona
Nivel 1	18%	18%	15%	15%	15%
Nivel 2	12%	12%	10%	10%	10%
Nivel 3	6%	6%	5%	5%	5%
Nivel 4	3%	3%	3%	3%	3%
Nivel 5	2%	2%	2%	2%	2%
Nivel 6	1%	1%	1%	1%	1%
Gene 1	2%	3%	4%	5%	6%
Gene 2	1%	2%	3%	4%	5%
Gene 3		1%	2%	3%	4%
Gene 4			1%	2%	3%
Gene 5				1%	2%
Gene 6					1%

El pago depende el rango alcanzado mes con mes. Los rangos deben estar cubiertos al 100% para poder calcularse. Una ves alcanzado el rango se desbloquean la siguiente generación de avance.

NUESTRAS HISTORIAS
DE ÉXITO



Eduardo Cardenas y Alma Nora Olague
Líderes Triple Diamante Ismerely



RAZONES PARA SER UN EMBAJADOR



Gana dinero por ayudar a los demás a lograr la mejor versión de sí mismos.

Toma el control de tu destino económico. Potencializa el empresario que llevas dentro.



Convierte tu vida en una inspiración para los demás. Y forma tu propio equipo de trabajo.

Ayudas a los demás a construir una mejor versión de si mismos.



Ayudas a los demás a construir una mejor versión de si mismos.

Ayudas a los demás a construir una mejor versión de si mismos.



NUESTRO MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS

. TERMINOLOGÍA

Los siguientes términos utilizados dentro de este MANUAL, tendrán la definición que se indica a continuación:

1. BENEFICIARIO: Es la persona física que puede ser determinada por el EMBAJADOR titular en el Contrato o solicitud de Membresía al momento de suscribirlo o en cualquier momento de la vigencia, éste no deberá tener registro en ISMERELY como titular, co-titular o beneficiario de otro contrato.

2. CENI O CEDEA: Significan todos los establecimientos operados por ISMERELY donde se encuentran a la venta los productos y en donde el EMBAJADOR podrá recibir toda la información necesaria sobre los productos y el negocio.

3. CICLO DE VENTA (CICLO): es el periodo de tiempo que comprende de un mes calendario; un año calendario contiene 12 ciclos de venta.

4. CÓDIGO DE ÉTICA: Es el documento que incluye los preceptos destinados a evitar conflictos de carácter ético del EMBAJADOR, ya sea entre sí como entre los EMBAJADOR y ISMERELY.

Este código se encuentra integrado al Manual de Políticas y Procedimientos ISMERELY.

5. COMPRESIÓN: Es el impacto organizacional en una genealogía, cuando se desvincula a un EMBAJADOR de la red. En este caso, la línea descendente del EMBAJADOR desvinculado será vinculada ahora, como línea descendente del Patrocinador del EMBAJADOR desvinculado, provocando un efecto de “Compresión” en la línea descendente.

6. COMPRESIÓN DINÁMICA: Es la circunstancia que consiste en que aquellos EMBAJADOR en línea descendente que no tengan Volumen Personal al final de un ciclo, no contarán como un nivel de pago y se comprimirán, cobrando así solo de aquellas personas que están distribuyendo los productos ISMERELY

7. CONSOLIDACIÓN: Consolidar es calificar con un rango o título un ciclo y recalificar con ese rango o título o alguno superior el siguiente ciclo. Este concepto es muy importante para ganar los Bonos de Avance de títulos y Desarrollo de líderes.

8. CONSUMIDOR: Es el destinatario final que adquiere el producto a través de un EMBAJADOR para satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica.

9. CONTRATO: Se refiere al Contrato de Comisión Mercantil o Solicitud de Membresía firmado entre el EMBAJADOR y la compañía ISMERELY.

10. EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE O EMBAJADOR: Personas físicas que pueden comercializar productos ISMERELY bajo los términos y condiciones de este MANUAL, un CONTRATO y cualquier otro documento aplicable.

11. EMBAJADOR ACTIVO: Es aquel EMBAJADOR que en un ciclo tiene un Volumen personal acumulado correspondiente al indicado a la actividad calificada o más.

12. EMBAJADOR INACTIVO: Es aquel EMBAJADOR que no reúne ningún puntaje en un ciclo de venta (0 puntos).

13. GENEALOGÍA Y/O RED: Es la organización descendente de ventas de un EMBAJADOR.

14. GENERACIÓN: Relación entre un EMBAJADOR líder superior y otro EMBAJADOR Líder en su línea descendente.

15. PAQUETE DE INICIO o NEGOCIO: Significa un paquete que contiene tanto producto en diferentes cantidades dependiendo el elegido y material de apoyo necesario para que un EMBAJADOR desarrolle su negocio.

16. LÍNEA DE PATROCINIO (ASCENDENTE O DESCENDENTE): Es el conjunto de EMBAJADOR que han sido patrocinado unos por otros, en la misma Línea de Patrocinio, encontrándose cada uno de ellos en distintos niveles de Estructura de Red y que, según las condiciones que se establecen en el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY, alcanzan distintos rangos o títulos de calificación y reconocimiento y beneficios. Será denominado “Patrocinador” todo aquel EMBAJADOR que haya incorporado a otro EMBAJADOR y será denominado “Patrocinado” todo aquel EMBAJADOR que haya sido incorporado por otro EMBAJADOR. Patrocinar nuevas personas a la red comercial de la actividad de multinivel no podrá dar lugar a beneficio económico o compensación de ninguna naturaleza, aunque ella se realice por medio de reembolso.

17. FRONTAL Y LÍNEAS CALIFICADAS: Frontal se denomina a un EMBAJADOR que esté patrocinado por otro EMBAJADOR y en un determinado ciclo de venta alcance o supere los puntos personales suficientes para estar calificado. Línea calificada es un grupo en el que por lo menos un EMBAJADOR en Línea Descendente ha calificado alcanzando o superando el volumen personal indicado para poder calificar.

18. MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS: Se refiere al presente documento que forma parte integral del Contrato de Comisión Mercantil Independiente, cuya observancia obliga a ambos contratantes y que tiene como propósito establecer más a detalle los derechos, obligaciones y normas de conducta de ambas partes para ejercer el negocio ISMERELY.

19. MEMBRESIA: Debe interpretarse como la calidad de EMBAJADOR INDEPENDIENTE ISMERELY y los beneficios como EMBAJADOR, tales como: descuentos, acceso a la oficina virtual, así como al acceso a todos los planes, concursos, promociones, y cualquier otra modalidad diseñada para que los EMBAJADOR puedan comprar los productos ISMERELY para revenderlos y/o consumirlo y patrocinar personas en redes de mercadeo multinivel.

20. MODALIDADES DE ADQUISICIÓN: Son los medios o establecimientos en los cuales el EMBAJADOR puede adquirir los productos, incluyendo los CENTROS DE ATENCIÓN A EMBAJADOR, Call Center y medios virtuales como e-commerce de página web.

21. NIVEL: Es la posición que un EMBAJADOR tiene respecto a otro en su línea ascendente o descendente. Si un EMBAJADOR afilia a otro, éste recién patrocinado se encontrará el primer nivel del patrocinador en su línea descendente. Del mismo modo, el patrocinador se encontrará en el primer nivel en línea ascendente del EMBAJADOR patrocinado.

22. OFICINA VIRTUAL ISMERELY: Herramienta de negocio que te permite ver en tiempo real el desarrollo de tu organización, compras, nuevos registros, avances de rango, entre otros. Se ingresa mediante un nombre de usuario y una contraseña los cuales se te asignan al momento de realizar la compra del kit de membresía o cualquier Paquete de Negocios.

23. PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY: Es el plan de compensación multinivel hacia el EMBAJADOR, el cual incluye bonos, premios, reconocimientos y otros beneficios, que se obtienen por el alcance de determinados rangos de Liderazgo de calificación basados en las compras personales del EMBAJADOR y en las de toda su organización.

24. POLITICA DE INACTIVACIÓN: Los EMBAJADOR que en 6 meses consecutivos no se hayan activado algún mes (Comprando más de 1 punto en un mismo mes) serán dados de baja de la red, y por tanto su organización y sus clientes preferentes (quienes pasarán a ser clientes preferentes del EMBAJADOR superior) serán comprimidos al primer nivel en su línea ascendente.

25. PRECIO DE DISTRIBUIDOR: Es el precio al que un EMBAJADOR adquiere los productos conforme a la escala de descuentos, la cual depende del VOLUMEN PERSONAL acumulado durante el mes.

26. PRECIO PÚBLICO: Es el precio obligado para la reventa de cualquier producto ISMERELY.

27. PRODUCTOS: Es el conjunto de bienes para la venta con la marca ISMERELY y forman parte del catálogo ISMERELY.

28. PROSPECTO: Candidato a celebrar un CONTRATO y adquirir la calidad de EMBAJADOR.

29. PUNTOS: Valor asignado a cada producto ISMERELY, que se utilizan como medida de desarrollo del negocio.

30. RANGO O TITULO DE CALIFICACIÓN: Es el nivel de calificación alcanzado según el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY en un determinado Ciclo de Venta.

31. RANGO DE PAGO: Para que un distribuidor reciba bonos y ganancias debe calificar a algún rango cumpliendo los requerimientos necesarios de Volumen Personal, Volumen

Total y Volumen Balanceado y frontales o líneas activas calificadas. El rango o título con el que se calcularán estos bonos y ganancias es el que se haya alcanzado ese mismo mes.

33. RED MULTINIVEL (DESCENDENCIA): Es la estructura a través de la cual el EMBAJADOR patrocina a otro EMBAJADOR, este a otro y así sucesivamente.

34. REDES DE MERCADEO MULTINIVEL: Es toda actividad organizada de mercadeo de promoción o de Ventas en las que se combinen los siguientes elementos:

- La búsqueda o incorporación de personas físicas, para que estas a su vez incorporen a otras con el fin último de vender determinados bienes o servicios.
- El pago o la obtención de compensaciones u otros beneficios de cualquiera otra índole, por la venta de bienes y servicios, a través de las personas incorporadas, y/o las ganancias a través del descuento sobre el precio de venta.
- La coordinación, dentro de una misma red comercial, de las personas incorporadas para la respectiva actividad multinivel.

35. TERMINOS Y CONDICIONES DE DISTRIBUCIÓN ISMERELY: Significan todos los documentos que forman parte integral del contrato, siendo estos la Solicitud de Membresía del EMBAJADOR, el Contrato de comisión mercantil independiente, el presente manual de políticas y procedimientos, código de ética, el aviso de privacidad y todas aquellas políticas y condiciones sobre promociones, lista de precios, servicios, literatura corporativa y de comunicación, material de apoyo, y cualquier otro publicadas conforme a las reglas del presente documento, según los mismos sean modificados y cualquier otro que de tiempo en tiempo se adicione.

36. TITULAR: El EMBAJADOR titular es la persona física que suscribe el contrato o solicitud de membresía con la compañía y no podrá tener más de un Contrato con el mismo id.

37. VALOR DE NEGOCIO: Es la base en dinero sobre la cual se calculan los bonos del Plan de Compensación en función a la Venta Neta expresada en Valor de Negocio por cada producto.

38. ISMERELY: Significa mujer virtuosa o mujer que sirve.

39. VOLUMEN BALANCEADO O COMPENSADO: Es el volumen correspondiente a cada Línea de Patrocinio en el porcentaje máximo admitido para el rango de calificación.

40. VOLUMEN PERSONAL: Es el volumen en puntos de tus compras personales y de los clientes que compren a través de tu sitio replicado. El VOLUMEN PERSONAL suma para alcanzar el Volumen Total exigido para un determinado rango.

41. VOLUMEN TOTAL: Es el volumen de las compras de los EMBAJADOR en tú línea descendente sumado al Volumen Personal.

II. CONTRATO INTEGRAL Y MODIFICACIONES FUTURAS

Este MANUAL forma parte integral de los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY. El EMBAJADOR declara haber leído y aceptado el presente MANUAL y todos los documentos que rigen la relación contractual, mismos que conforman los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY.

En consecuencia, el incumplimiento de cualquiera de las cláusulas y secciones contenidas en este MANUAL, así como en cualquier obligación establecida en el CONTRATO y/o en los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY es causa suficiente para dar por terminado automáticamente el Contrato de Comisión Mercantil Independiente con ISMERELY, sin necesidad de declaración judicial. ISMERELY se reserva el derecho de modificar el presente MANUAL, y en general todos los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, el PLAN DE COMPENSACIÓN, CONTRATO, promociones, políticas de precios, servicios, literatura corporativa y de comunicación, material de apoyo, y cualquier otro; para lo cual toda la información vigente que conforman los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY se mantendrá disponible en todo momento a través de la página web oficial www.ISMERELY.COM, cuyo contenido y alcance está obligado el EMBAJADOR a consultar permanentemente y cumplir con los TÉRMINOS Y web oficial www.ISMERELY.COM o cualquier otra que se habilite de tiempo en tiempo, o bien por cualquier otro medio de comunicación oficial de ISMERELY con sus EMBAJADOR.

Las modificaciones serán efectivos a partir del día siguiente de la fecha en la que se den a conocer, a menos que ISMERELY establezca otro plazo. En caso de conflicto o contradicción entre este MANUAL y los demás documentos y conceptos prevalecerá lo establecido en el MANUAL.

III. REQUISITOS PARA SER UN EMBAJADOR

Son requisitos para poder ser considerado un EMBAJADOR, los siguientes:

1. Ser mayor de edad de conformidad con la legislación aplicable.
2. Adquirir un Paquete de Negocio o Kit de Membresía cuyo costo se expresa en la lista de precios vigente ISMERELY.
3. Contar con la legal estancia y condiciones para ejercer el comercio en territorio nacional.
4. La Solicitud, sea que se haya llenado en formato impreso o se haya realizado el proceso de afiliación en línea a través de la página web de ISMERELY, deberá SUSCRIBIRSE CON FIRMA AUTOGRAFA y deberán subirse a su oficina virtual escaneado o en imagen o en cualquier otro medio electrónico autorizado por la misma.
5. El envío de la Solicitud firmada será exclusiva responsabilidad del solicitante. Al término del lapso de 30 (treinta) días hábiles antes mencionados, serán dados de baja los solicitantes de los que no se tengan como entregados, sin responsabilidad alguna para ISMERELY.

6. Anexar una copia del documento oficial de identificación y un comprobante de domicilio vigente, éste con una antigüedad no mayor a 2 (dos) meses

7. No haber sido sancionado por falta grave o dado de baja previamente en ISMERELY por incumplimiento a sus obligaciones.

8. Suscribir todos los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY.

9. En todo caso ISMERELY se reserva el derecho de autorizar o no cualquier afiliación.

IV. INVENTARIO Y KIT DE MEMBRESÍA O AFILIACIÓN O PAQUETES DE NEGOCIO

Ningún EMBAJADOR está obligado a comprar o adquirir ninguna cantidad determinada de PRODUCTOS ISMERELY, sin embargo, para familiarizarse con los PRODUCTOS, negocio, estructura de las organizaciones en ISMERELY y desarrollo de negocio personal, es requisito que el EMBAJADOR adquiera por lo menos un Kit de Membresía o Afiliación al momento de su afiliación.

V. BENEFICIOS, DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA TITULARIDAD DEL EMBAJADOR

Una vez que ISMERELY haya aprobado la Solicitud, el EMBAJADOR podrá disfrutar de todos los beneficios de la MEMBRESIA, dentro de los que se incluyen:

1. Adquirir todos y cada uno de los PRODUCTOS ISMERELY al precio preferencial que se establezcan por las vías de comunicación oficial de ISMERELY.

2. Vender los PRODUCTOS adquiridos de ISMERELY de acuerdo a la lista de precios vigente en el país que lo adquiera.

3. Invitar a afiliarse a otros prospectos de EMBAJADOR y obtener ganancias ofrecidas en el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY. En el entendido que los esquemas piramidales o cadenas infinitas están prohibidas. ISMERELY no ofrece ganancias por el mero hecho de reclutar EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE, por lo que las ganancias de los EMBAJADOR deberán provenir principalmente de la compraventa de PRODUCTOS que hagan de forma personal o de las que haga su línea descendente, así como del PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY, y de las promociones y programas oficiales que ISMERELY informe de manera oficial.

4. Tener acceso a un estado de cuenta del estatus de su Organización y pago de sus ingresos independientes.

5. Participar de forma opcional en todas las sesiones informativas ofrecidas por ISMERELY, resaltando que estos eventos son opcionales para todos los EMBAJADOR. ISMERELY incluye en estas sesiones informativas a cualquier EMBAJADOR o persona que muestre interés sin distinción alguna. Todos los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE podrán invitar personas interesadas o EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE de su organización a dichos eventos.

6. La posibilidad de participar voluntariamente en campañas de publicidad promovidas por ISMERELY de conformidad con las bases o directrices establecida por ISMERELY.

7. La posibilidad de participar voluntariamente en actividades al aire libre como reforestación, caminatas o actividades de ejercicio y salud promovidas por ISMERELY de conformidad con las bases o directrices establecidas por ISMERELY.

8. Desarrollar el negocio a través de organizaciones por cualquier medio presencial o digital, con limitaciones establecidas en las políticas y procedimientos determinados por ISMERELY.

9. Toda vez que la MEMBRESÍA surge de la relación contractual entre el EMBAJADOR y ISMERELY, es evidente que esta es personal, única y solo puede transferirse bajo las indicaciones contempladas en el presente MANUAL.

10. El uso de la MEMBRESÍA es responsabilidad única y exclusiva de su EMBAJADOR titular, por lo que ISMERELY queda liberado de cualquier tipo de responsabilidad que se pueda generar por el uso indebido de la MEMBRESIA.

11. Los solicitantes deberán registrarse a nombre propio, estando prohibido usar el nombre de cualquier otra persona, así como el registrarse a nombre de otra persona y/o hacer registraciones falsas a nombre de terceros sin autorización del mismo tercero.

12. Nadie podrá suscribir dos o más Solicitudes diferentes, por lo que cualquier solicitante sólo podrá suscribir una Solicitud y el EMBAJADOR será titular de una MEMBRESIA.

13. La solicitud subsistente será la primera que suscribió, por lo que, en caso de una segunda, esta se procederá a cancelar de forma inmediata.

14. Nadie podrá suscribir solicitudes de EMBAJADOR a quienes no se les haya presentado tanto los productos ISMERELY, como el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY.

15. El EMBAJADOR podrá designar un Beneficiario ya sea al momento de suscribir la Solicitud o en cualquier momento posterior mediante escrito dirigido a ISMERELY. Deberá incluir el nombre completo tal como aparezca en su identificación oficial y copia de documento de su identificación personal.

16. El Beneficiario adquirirá la MEMBRESIA del EMBAJADOR titular en caso de fallecimiento, incapacidad o cambio de residencia de este último.

17. Al momento en que el Beneficiario adquiera la MEMBRESIA por cumplirse cualquiera de los supuestos mencionados en el numeral que antecede, el Beneficiario deberá cubrir los siguientes requisitos:

- Ser mayor de edad de acuerdo con la legislación del País en que se le designe.

- Contar con la legal estancia en el territorio en el cual realice sus actividades como EMBAJADOR y no tener impedimento legal alguno para ejercerlas.
- Entregar a ISMERELY una copia del documento oficial de identificación y un comprobante de domicilio vigente éste con una antigüedad no mayor a 2 (dos) meses (Período recomendado), dentro de los 30 (treinta) días siguientes de adquiriera la MEMBRESIA.
- Haber sido debidamente designado como Beneficiario del Titular de la Membresía con el nombre completo que muestre en su identificación oficial.
- No tener MEMBRESIA vigente en ISMERELY.
- No ser Beneficiario de otro EMBAJADOR.
- No haber sido sancionado por falta grave y/o dado de baja en ISMERELY por incumplimiento a sus obligaciones.
- Suscribir y aceptar todos los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY Si el Beneficiario no cumpliera con alguno de los requisitos, solo será acreedor a los beneficios e ingresos generados por el EMBAJADOR y posteriormente el CONTRATO se dará por terminado.

18. Es obligación del EMBAJADOR el mantener actualizados los datos proporcionados en su Solicitud, debiendo notificar por escrito a ISMERELY de cualquier cambio que ocurra, de no hacerlo, ISMERELY queda relevada de cualquier responsabilidad que se genere por la falta de actualización de dichos datos. Los cambios deberán de ser notificados por escrito en las oficinas de ISMERELY a más tardar dentro de los 10 (diez) días hábiles siguientes de haber ocurrido, tales como: cambio de domicilio, cuenta de depósito, teléfono de contacto, correo electrónico, Beneficiario, entre otros.

19. Si el EMBAJADOR se da cuenta de que hay un error en su afiliación deberá reportarlo de forma inmediata a ISMERELY solicitando la corrección.

20. No está permitido el cambio de línea de patrocinio. El mantener la integridad de todas y cada una de las Organizaciones y a los EMBAJADOR es fundamental para el éxito y desarrollo de los negocios de los EMBAJADOR. Todo cambio o intento de cambio de línea de patrocinio puede ser motivo de suspensión o cancelación de su afiliación, sin perjuicio de otras medidas que ISMERELY tenga derecho a tomar para resarcir los daños causados a otros EMBAJADOR.

21. El EMBAJADOR, en su calidad de Distribuidor Independiente de los PRODUCTOS ISMERELY, podrá generar ingresos en atención a sus compras y la de los EMBAJADOR de su línea descendente y los demás en los límites y condiciones que contemple el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY vigente, dependiendo de los niveles de patrocinio y de puntuación que alcance. Igualmente, podrá participar en los bonos, concursos y demás convocatorias que decida lanzar ISMERELY, siempre y cuando cumpla con los requisitos que se establezcan en las bases de estos.

22. Los ingresos independientes del EMBAJADOR no son transferibles, y únicamente se entregarán al titular de la MEMBRESÍA.

23. En la eventualidad de que ISMERELY cometa un error en el pago de los ingresos del EMBAJADOR, este deberá de notificarlo por escrito en un lapso no mayor a treinta (30) días naturales. Si el error es a favor del EMBAJADOR, ISMERELY deberá corregirlo en un lapso no mayor a treinta (30) días naturales desde la fecha en que reciba el reporte, ya sea como resultado de análisis o de auditorías contables, en cuyo caso se notificará al EMBAJADOR y procederá a su inmediata corrección. Si se tratara de un pago en exceso, el EMBAJADOR deberá restituir el monto pagado en exceso de manera inmediata, concediendo a ISMERELY el derecho a compensar la diferencia correspondiente contra ingresos generados. Tanto el EMBAJADOR como ISMERELY no serán responsables de dichos errores después de transcurridos los treinta (30) días naturales de notificación.

24. El EMBAJADOR podrá solicitar a ISMERELY su reporte de actividad de su línea de patrocinio descendente, que podrá ser a través del sitio de la página oficial de ISMERELY www.ISMERELY.COM Este reporte contendrá la información del volumen de compra de este EMBAJADOR y el volumen de su línea de patrocinio descendente, así como cualquier otro tipo de indicadores que estén siempre relacionados al EMBAJADOR y tiene la finalidad de orientar al EMBAJADOR del estado que guardan sus niveles de acreditación (calificación) en un momento dado. Este reporte solo se genera para cada EMBAJADOR respecto su línea de patrocinio descendente y es de naturaleza confidencial. Ninguna persona puede solicitar un reporte de otro EMBAJADOR, salvo que posea de parte de este, autorización expresa por escrito.

VI. TERMINACIÓN AUTOMÁTICA

1. Cuando el EMBAJADOR no efectúe ninguna compra en un periodo de 6 (seis) meses consecutivos el sistema lo dará de baja de manera automática por lo que su membresía quedará cancelada. En el caso anterior, a partir de dicha terminación automática, ISMERELY no tendrá obligación o responsabilidad alguna frente al EMBAJADOR, por lo que cualquier cantidad adeudada al EMBAJADOR, incluyendo pago de recompensas y bonos generados a partir de la fecha de terminación, quedarán a favor de ISMERELY, en calidad de pena convencional.

2. Una vez que una MEMBRESIA se termine y cancele cualquiera que sea la causa, permanecerá visible en el sistema por lo menos por un plazo de 3 (tres) meses solo para aclaraciones o investigaciones en caso de ser necesario, pasando el plazo de investigación la MEMBRESIA será eliminada del sistema de forma definitiva y hasta ese momento la Organización que hubiere será compactada en línea ascendente.

VII. RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DE LOS EMBAJADOR

1. Un EMBAJADOR no podrán efectuar cargos, gastos o incurrir en ninguna clase de erogaciones a nombre y por cuenta de ISMERELY. Los EMBAJADOR son responsables de manera personal de todos los gastos que en sus propios negocios y a su sola discreción

podieran incurrir, considerándose como propio desarrollo, incluidos, pero no limitados a: papelería, gastos de viaje, comidas, renta de localoficinas, pago de servicios, tales como teléfono fijo o móvil, energía eléctrica, internet, compra o arrendamiento de equipo de cómputo; inversiones, gastos, y cualesquier otros similares.

2. Todos y cada uno de los EMBAJADOR son responsables de emitir sus propias facturas que cumplan con los requisitos fiscales vigentes al día de su expedición por los PRODUCTOS y servicios ISMERELY en la venta al consumidor final, ya que son ventas directas hechas de parte del propio EMBAJADOR y bajo ningún concepto son ventas hechas directa o indirectamente por ISMERELY. ISMERELY solo factura al EMBAJADOR y nunca al consumidor final. Asimismo, cada EMBAJADOR está en la obligación a respetar las leyes mercantiles, tributarias, de salud, de protección al consumidor y/o cualesquiera otras que le sean aplicables.

3. Todos los pedidos realizados por los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE a ISMERELY son en firme, es decir, no están sujetos a posteriores confirmaciones, cualquier faltante de pedido original no quedará pendiente de surtir, sino que se dará por cancelado automáticamente.

4. El EMBAJADOR solo pagará aquellos PRODUCTOS que se haya confirmado su existencia, en el caso de faltantes de último momento, se le notificará al EMBAJADOR para que elija otros, cambiándole dichos PRODUCTOS por otros de igual valor, de ser posible, y solo se le contabilizaran las compras de los PRODUCTOS entregados.

5. Cada EMBAJADOR tiene la total y absoluta responsabilidad de enterar todos los impuestos locales, federales, estatales, municipales y de cualquier otra naturaleza que se le requieran como consecuencia de los ingresos que el mismo genere en su carácter de EMBAJADOR.

6. El EMBAJADOR, al momento de afiliarse participa en la modalidad de “RETENCION” como Asimilados a Salarios, lo que significa que autoriza a ISMERELY para que le retenga sus impuestos de manera mensual y conforme a la ley vigente del impuesto sobre la renta (ISR), precisamente para que bajo este esquema ISMERELY entere por cuenta y nombre del EMBAJADOR los impuestos a que haya lugar como consecuencia de los ingresos que en su caso genere. Este esquema y autorización es aplicable exclusivamente por cuestiones de carácter fiscal, pero en ningún caso deberá interpretarse como parte de una relación laboral. El EMBAJADOR en su caso deberá notificar a ISMERELY su cambio de esquema fiscal a Actividad Empresarial una vez que comience a generar ingresos independientes arriba de \$5,000.00 (cinco mil pesos 00/100 moneda de curso legal en México) quincenalmente, enviando esta notificación por escrito y cumpliendo con los requisitos fiscales para dicho propósito.

7. Si el EMBAJADOR solicita y/o notifica esta modalidad fiscal, deberá presentar a ISMERELY una factura (previa revisión de ISMERELY para que contenga todas las leyendas fiscales

vigentes) emitida por el mismo por concepto de ingresos “A” o “B” según corresponda a primer o segunda quincena del mes, en cuyo caso, ISMERELY entregará el monto más el Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente vigente y la única retención a la que se está sujeto a las 2/3 Partes de IVA vigente. Se estipula que se puede optar cualquier esquema de facturación electrónica que sea aceptado y permitido por la práctica y legislación fiscal que sea legalmente válido en el territorio de afiliación que le corresponda al EMBAJADOR.

8. Los negocios y actividades de los EMBAJADOR se encuentran circunscritos a los territorios de los países en los que se encuentran constituidas y organizadas las filiales ISMERELY y se rigen por las leyes aplicables en cada territorio.

9. Bajo ningún supuesto se considerará que el EMBAJADOR actúa en nombre y representación de ISMERELY, ni así tendrá facultades para obligar o hacer responsable a ISMERELY, por lo que desde este momento EMBAJADOR se obliga a indemnizar y dejar a salvo a ISMERELY de cualquier demanda, reclamo, acción o procedimiento instaurado en su contrato y derivado de un acto u omisión del EMBAJADOR.

VIII. OPERANDO SU NEGOCIO MULTINIVEL ISMERELY – CÓDIGO DE ÉTICA

El Código de ética es la política más importante de Ismerely y el eje rector de todas las actividades que desarrolla la empresa. Consideramos la lealtad como el más alto valor que nos distingue para vivir nuestros principios y valores, por lo tanto, cumplir con este código, es indispensable que seamos embajadores con alta calidad moral y que nos sea natural cumplir con la calidad de este, predicando con el ejemplo. Nuestro código de ética son reglas de conducta, no puede cubrir todas las situaciones, pero si nos ayuda a utilizar nuestro buen juicio y sentido común para tomar decisiones correctas.

El Negocio Multinivel del EMBAJADOR debe ser manejado de forma ética, los derechos y privilegios de un EMBAJADOR están condicionados al cumplimiento de todos los parámetros establecidos en el Plan de Compensación ISMERELY, así como en los establecidos en el presente Manual de Políticas y Procedimientos. Una vez ISMERELY acepta el Contrato de Comisión Mercantil Independiente, todos los beneficios del Plan de Compensación ISMERELY se ponen a disposición del nuevo EMBAJADOR, entre los cuales se incluyen:

1. Administrar su propia Oficina Virtual ISMERELY para poder entrenarse, desarrollarse profesionalmente en el Negocio Multinivel, patrocinar, comprar productos y servicios de ISMERELY a precios de EMBAJADOR, pudiendo obtener un descuento de acuerdo con el volumen de compra personal medido en Puntos Personales de cada Ciclo de Venta. El EMBAJADOR, puede de acuerdo con su decisión, comercializar o revender los productos a sus clientes o terceros al Precio de Venta al Público en el catálogo de ISMERELY correspondiente a ese mismo Ciclo de Venta, tanto por ecommerce en su propia página web del EMBAJADOR o a través de los sistemas de venta tradicional persona a persona.

1. Recibir literatura e informaciones por parte de ISMERELY, así como participar en diferentes entrenamientos que la Compañía ha desarrollado.

2. Recibir bonos, compensaciones y demás recompensas, premios, incentivos y reconocimientos de acuerdo con el Plan de Compensación ISMERELY.

3. Crear una organización propia (Su RED) a través de patrocinar (presentar, inscribir, capacitar y desarrollar) personas interesadas en consumir, comprar y revender los productos de ISMERELY. Deberá realizar el proceso de inscripción de manera personal y completa como se indica en el CONTRATO, para EMBAJADORtar que se presenten situaciones de una posible suplantación o falsedad personal al ingresar personas a su red.

4. Participar en diferentes concursos desarrollados por la Compañía para los EMBAJADOR.

5. Ética Comercial: El EMBAJADOR debe operar el Formato de Inscripción del EMBAJADOR del CONTRATO de forma ética, con prácticas de buenas conductas, de forma profesional y cortés, lo cual significa entre otras cosas lo siguiente:

- Defender las Políticas y Procedimientos aquí estipulados, ateniéndose no solo a la letra sino al espíritu de estos.
- Operar su CONTRATO del EMBAJADOR con honestidad.
- Presentar la Oportunidad de Negocio ISMERELY y cada uno de sus productos de una forma verídica, sin crear falsas expectativas tanto de las posibilidades económicas de la Oportunidad de Negocio ISMERELY como de las propiedades, atributos y beneficios de cada uno de los productos ofrecidos por ISMERELY.
- No se deben hacer afirmaciones que los productos de ISMERELY tienen propiedades distintas a excepción de las que expresamente estén indicadas en los materiales suministrados por ISMERELY. Con relación a las proyecciones de ganancias por Bonos o Compensaciones varias, estas deben ceñirse a lo estipulado en el Plan de Compensación ISMERELY y lo que se ofrece en los materiales y entrenamientos de ISMERELY. Si se causara algún perjuicio a ISMERELY por el uso indebido de la información, el EMBAJADOR en cuestión se someterá a las acciones legales que ISMERELY considere necesarias, comprometiéndose a indemnizar a ISMERELY por cualquier demanda, daño u otros gastos, incluyendo honorarios legales.
- Ofrecer siempre una atención personalizada a sus prospectos y clientes, utilizando el Catálogo y la Demostración por la Venta Directa como único medio para venderle el producto.
- Utilizar el material de demostración y las muestras únicamente para este fin, por lo cual estará prohibida su Venta, a menos que se indique explícitamente lo contrario en algún material oficial de ISMERELY.
- Tramitar cualquier reclamación de forma oportuna y cortés, siguiendo el procedimiento que ISMERELY ha establecido para tal fin.
- No presionar a ningún prospecto o EMBAJADOR a que opere su Negocio de forma financieramente irresponsable, lo cual incluye presionarlo a que compre más productos o materiales que no pueda usar o vender razonablemente, o a mantener requerimientos de altos inventarios.

h. Los EMBAJADOR son libres de participar en cualquier otra empresa de Venta Directa y también pueden participar en actividades comerciales relacionadas con productos y servicios que no sean de ISMERELY.

i. Sin embargo, tienen prohibido participar en actividades no autorizadas de Adhesión, Patrocinio o Captación, las cuales son consideradas como competencia desleal e incluyen entre otras:

- Captar EMBAJADOR o Clientes de ISMERELY de su propia Red de Patrocinio o de otras Redes para otros Negocios de Venta Directa diferentes a ISMERELY en forma masiva.
- Presentar cualquier material promocional de otra Compañía de Venta Directa o Mercadeo Multinivel con el fin de captar EMBAJADOR para esa otra empresa comercial.
- Alentar de forma implícita o explícita a los EMBAJADOR a unirse a otras empresas de Venta Directa o Mercadeo Multinivel o vender productos ajenos a ISMERELY utilizando las Redes y Clientes de ISMERELY.

7. Los EMBAJADOR no actuarán en forma alguna, incluyendo sus acciones fuera del ámbito del CONTRATO, que pueda ser considerada como perjudicial para el Negocio de venta Directa Multinivel y la reputación de ISMERELY o sus EMBAJADOR. Asimismo, ISMERELY se reserva el derecho de determinar cuáles acciones pueden ser consideradas como perjudiciales o dañinas y tomar las acciones que considere apropiadas de acuerdo con lo establecido en este Manual de Políticas y Procedimientos.

8. Los EMBAJADOR desarrollan su “Propio Negocio Independiente” de ISMERELY, por lo tanto, no podrán autodenominarse ni “Empleados”, ni “Franquiados”, ni “Administradores”, ni “Gerentes” y/o “Representantes” de ISMERELY, como así tampoco podrán usar este tipo de terminología o frases representativas en cualquier material promocional que pueda circular.

9. El EMBAJADOR deberá salvaguardar la reputación de los PRODUCTOS y servicios de ISMERELY, así como el mercadeo, la promoción de la afiliación y el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY. El EMBAJADOR evitará cualquier práctica, actitud o conducta engañosa, malintencionada y/o antiética.

10. Ningún EMBAJADOR podrá dar entrevistas o dar información alguna a ningún medio de comunicación con respecto a ISMERELY. Cualquier información requerida por algún medio deberá de solicitarla directamente a las oficinas corporativas ISMERELY, en donde habrá un equipo de expertos capacitados para responder a cualquier cuestionamiento requerido por medios de comunicación, sean públicos o privados. Esto se ha diseñado para mantener la exactitud y consistencia a la información del negocio, asegurando la adecuada imagen de la empresa y sus h. Los EMBAJADOR son libres de participar en cualquier otra empresa de Venta Directa y también pueden participar en actividades comerciales relacionadas con productos y servicios que no sean de ISMERELY.

A continuación se enumeran otros conceptos del código de ética ISMIRELY:

La excelente reputación de la empresa y su permanencia en el futuro se basa en cómo nos comportamos cada uno de nosotros. Es muy importante para todos preservar el buen nombre de ISMERELY. Hay que reconocer que trabajar con honestidad nos permite ganar y reforzar la confianza de todos los grupos de interés que atendemos, lo que al final se traduce y da como resultado un negocio exitoso.

¡Vivir y actuar siempre con integridad!

Es por eso que es importante respetar los siguientes acuerdos:

1) Las responsabilidades y compromisos de la empresa, sus directivos, empleados, embajadores y todas las personas y entidades que tenemos una relación laboral, comercial o institucional con ISMERELY.

2) La forma en que nos relacionaremos como personas;

3) La forma en que nos comprometemos con la empresa, sus bienes y sus objetivos;

4) La forma en que nos relacionamos con nuestras comunidades vecinas y cómo representamos a la compañía en nuestra vida personal. www.Ismerely.com

El Código de Ética es una guía que nos permitirá generar un ambiente corporativo seguro, incluyente, cordial y productivo, así como conducirnos con responsabilidad como empresa al cumplir con las leyes en donde operamos o hagamos negocios. El objetivo es que sin importar cuál sea nuestro trabajo, todos nos sintamos satisfechos con lo que hacemos y contentos de ser parte de ISMERELY.

VALORES

Humanismo, Empoderamiento, Liderazgo, Organicidad, Diversidad · Compromiso, Amor, Servicio, Transparencia, Pasión.

PROPÓSITO: Establecer las responsabilidades y derechos de los embajadores frente a la empresa, garantizar el correcto funcionamiento en el trato comercial y los beneficios derivados de las actividades que conllevan a la afiliación dentro de los principios de armonía, respeto y legalidad en todos los actos. El Código de Ética para los EMBAJADOR establece principios y prácticas justas y éticas. Los EMBAJADOR están de acuerdo en adherirse a este código en el desempeño de sus actividades comerciales y hacerlo con honestidad, integridad e igualdad de oportunidades para todos.

ALCANCE: En el presente código, las disposiciones se aplicarán desde el momento en que se pertenece a Ismerely.

LEGISLACIÓN: Se asume que los distribuidores Independientes (Embajadores Ismerely) cumplirán con todos los requisitos legales y tributarios según corresponda

VIGENCIA: Rige a partir de la fecha de confirmación de inscripción y mientras dure su permanencia activo como Embajador de Ismerely.

DE LOS COLABORADORES A LOS EMBAJADORES:

Esperamos que todos nuestros colaboradores proporcionen una experiencia satisfactoria a nuestros embajadores, anticipándose a sus necesidades brindando una experiencia satisfactoria de atención y compra.

En ISMERELY nuestros EMBAJADOR son nuestro mayor activo es la prioridad de nuestro negocio, por ello es indispensable tener los siguientes comportamientos entre los EMBAJADOR ntre sí y la corporación:

En el Inicio: Sonríe a nuestros embajadores, la amabilidad es una virtud que nuestros colaboradores deben de tener. Haz contacto visual, sonríe y saluda y siempre pregunta ¿Cómo se encuentra el día de hoy? Y en que le puedes ayudar. Siempre ofrece a nuestros EMBAJADOR los productos y herramientas que ofrece ISMERELY. Estudia los beneficios de los productos y responde con seguridad.

La atención hacia los EMBAJADOR el punto más importante: Asegúrate que el EMBAJADOR tenga todo lo que necesita. Pregunta ¿Hay algo adicional que necesite?, ¿Ya probó nuestros productos? ¿Alguna Inquietud o duda en lo que le pueda ayudar? Siempre profesional e institucional tu estas representando ISMERELY a través de tu atención e imagen. Busca decir “Si” y solucionar con presteza, amabilidad y profesionalismo. Comparte tu conocimiento y experiencia sobre el producto y su calidad para que los embajadores tomen la mejor decisión.

DE LOS EMBAJADORES INDEPENDIENTES ISMERELY:

1. Todos los EMBAJADOR actúan de forma independiente y bajo su responsabilidad. La relación con ISMERELY es única y exclusivamente comercial.

2. Los EMBAJADOR se comprometen a dar información veraz e igual a la proporcionada por ISMERELY. En caso de que el EMBAJADOR desee elaborar su propio material de trabajo (difusión y presentación) este deberá ser consultado y aprobado por escrito, previamente por ISMERELY.

3. Los EMBAJADOR se comprometen a utilizar la información sobre productos y la guía del socio proporcionada por ISMERELY. Los EMBAJADOR se comprometen a transmitir la misma información proporcionada por la empresa durante sus capacitaciones y asistir a las mismas hasta que tenga pleno conocimiento de la empresa, producto y plan de compensación. Al Presentar los productos o el Plan de compensación, los EMBAJADOR no podrán dar declaraciones falsas o exageradas respecto a los beneficios e incentivos. Y mucho menos dar garantías respecto a la obtención de ganancias.

4. Todo Afiliado debe abstenerse de hacer comentarios que generen incomodidad o discordia entre los afiliados, la empresa y ellos mismos en cualquier tipo de reunión, virtual o presencial.

5. El incumplimiento del Código de Ética, obligará a la empresa a aplicar sanciones preventivas y/o definitivas, según sea el caso, gravedad y consecuencias para la empresa y los afiliados.

6. Los EMBAJADOR se comprometen a patrocinar a otros referidos en cualquier lugar del país o del extranjero, siempre que se respete el presente Código de Ética.

7. Los EMBAJADOR se desempeñarán en forma independiente dentro de un marco de los más altos valores morales, desplegando respeto, confianza, responsabilidad, legalidad, veracidad y lealtad en todos sus actos comerciales y de relaciones, tanto con todos los Afiliados como con la misma empresa ISMERELY.

8. Los EMBAJADOR podrán realizar independientemente sus actividades de capacitación de acuerdo con sus propios programas; sin embargo, deberán estar dispuestos a prestar el apoyo que ISMERELY lo requiera, especialmente para las actividades programadas y eventos grandes que se realicen.

9. El EMBAJADOR no podrá utilizar la razón social, logotipos o marcas de propiedad de ISMERELY sin la previa autorización de ésta, en medios impresos, visuales o auditivos.

DE LA COMERCIALIZACIÓN Y EL PRODUCTO:

1. Los productos que contempla ISMERELY serán comercializados bajo el Sistema de precio distribuidor. No existe obligación por parte del EMBAJADOR de adquirirlos. Si el EMBAJADOR decide adquirirlos, está en total libertad de decidir qué es lo que hará con ellos. Ya sea venderlos o utilizarlos para su consumo personal.

2. Ningún EMBAJADOR puede venderle a otro EMBAJADOR productos, ni emitir facturas o recibos.

DE LA PRÁCTICA DE LOS VALORES:

1. Los EMBAJADOR serán leales a ISMERELY para responder sin condiciones a los principios y a las personas con las que existe un compromiso pactado.

2. Los EMBAJADOR se abstendrán de hacer comparaciones que puedan engañar y que sean incompatibles con los principios de la competencia leal. Los puntos de comparación se basarán exclusivamente en hechos que puedan justificarse, no desprestigiando a otra empresa o centro de distribución.

3. Los EMBAJADOR no deberán difamar, denigrar o lesionar el trabajo, práctica comercial o reputación de otro EMBAJADOR.

4. El EMBAJADOR será un ejemplo constante de profesionalismo e integridad para toda su red. Los embajadores deberán de asistir a las actividades generales de capacitación y motivación programadas por la empresa.

5. Los EMBAJADOR deberán ceñirse a cualquier cambio en este Código y a las políticas internas de ISMERELY que sean

anunciadas y publicadas.

6. Los miembros de una familia pueden afiliarse de manera independiente y gozara cada uno de ellos de una membresía propia.

DE LA IMAGEN DE LA EMPRESA:

1. Todo EMBAJADOR debe realizar constantemente esfuerzos para elevar el prestigio y conocimiento de la empresa, producto y/o servicio y ventajas del negocio.

2. Todo EMBAJADOR debe rechazar la improvisación que va contra de la buena imagen y prestigio, tanto de la empresa como del producto y/o servicio.

PRUEBAS TESTIMONIALES:

1. No se presentarán pruebas testimoniales o argumentos que sean falsos, obsoletos, no aplicables o manipulados de cualquier manera que puedan engañar al prospecto o consumidor.

2. Todo EMBAJADOR tiene el derecho a presentar las sugerencias, quejas y denuncias que estime conveniente, siendo estás desde un punto de vista constructivo que sean dirigidas a solucionar los problemas que puedan surgir, a mejorar las deficiencias e innovar proactivamente los sistemas o métodos o programadas u otros temas que estime necesario. Estas se harán de acuerdo con los canales correspondientes que emita la empresa y que la empresa sabrá valorarlos.

RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR:

1. El EMBAJADOR tiene derecho a patrocinar a otros EMBAJADOR para que sean afiliados Independiente de ISMIRELY en un número ilimitado. Los beneficios estarán sujetos al conocimiento del Plan de Compensacion.

2. Antes de patrocinar a otra persona para que sea Afiliado deberá explicar veraz y honestamente el Plan de Negocio, asegurándose que la información ha sido comprendida por el prospecto interesado.

SANCIONES:

El incumplimiento al Código de Ética y Conducta obliga a la empresa a aplicar sanciones según la gravedad del caso, las mismas que se detallan a continuación:

Falta de respecto a prospectos, afiliados, consumidores o al personal de la empresa, atribuir beneficios falsos, engañosos o exagerados a los productos y/o servicios que comercializa ISMERELY, difamar al personal o EMBAJADOR, entregar o hacer mal uso de los espacios dentro de los espacios de ISMERELY (CEDIS, CENIS, Desayunadores Oficiales, etc). Además de hacer uso inadecuado de las herramientas que la empresa ofrece.

PROHIBICIÓN DE NUEVAS AFILIACIONES:

1. Inducir a un posible Nuevo Afiliado, a cambiarse de Patrocinado

2. Engañar u omitir información a los prospectos y/o afiliados sobre la estrategia y el Plan de Compensación.

3. Incurrir en alguna falta previamente dicha en los términos y condiciones a la firma del contrato de la solicitud de afiliación.

TERMINACIÓN DEL CONTRATO:

1. Utilizar oficinas o reuniones de ISMERELY para promover, difundir, publicar o invitar a trabajar con otra empresa de multinivel.

En base a la información que ISMERELY reciba y considere suficiente como respaldo e independientemente a opiniones de terceros, la empresa sancionara a Afiliados que incumplan las Cláusulas antes mencionadas. La emisión y ejecución de las sanciones serán instrumentadas por un Órgano Tripartito, mismo que observará en todo momento los principios de equidad y motivación debida.

IX. PRODUCTOS Y SERVICIOS ISMERELY

1. ISMERELY podrá discontinuar la producción o venta de cualquiera de los PRODUCTOS, dar de alta o baja éstos sin responsabilidad alguna. Así mismo ISMERELY no garantiza al EMBAJADOR la existencia continua de los PRODUCTOS o la disponibilidad de alguno o totalidad de estos. ISMERELY no será responsable en caso de que el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contraídas de acuerdo con esta operación resulte imposible debido a un caso fortuito o de fuerza mayor, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa: incendios, desastres naturales, huelgas de empleados propios o ajenos, disturbios, embargos, deficiencias de transporte, rupturas o retardos, o por disposiciones o requerimientos de cualquier autoridad civil o militar, o por cualquier otra causa de fuerza mayor que pudiera surgir.

2. Los PRODUCTOS serán pagados en una sola exhibición por el EMBAJADOR a ISMERELY, ya sea en efectivo en el Centro de Atención, con cargo a tarjeta de crédito o débito, o depósito a la cuenta bancaria estipulada por ISMERELY. ISMERELY no otorga plazos de pago ni líneas de crédito. Asimismo, ISMERELY no entregará o surtirá pedidos al EMBAJADOR cuando este no haya cubierto previamente el pago de los PRODUCTOS.

3. Todas las entregas de los PRODUCTOS al EMBAJADOR serán vía envío a domicilio registrado o el domicilio que EMBAJADOR decida al momento de registrar su compra o que su cliente genere directo de su tienda virtual.

4. ISMERELY se reserva el derecho de enviar los pedidos foráneos, es decir los cargos por flete pueden variar según la empresa de paquetería que se haya contratado y corren a cargo y por cuenta del EMBAJADOR. ISMERELY siempre buscará obtener una mayor eficiencia y rapidez en la entrega de pedidos de PRODUCTOS foráneos, por lo que hará su mejor esfuerzo al buscar la empresa que otorgue el mejor servicio y reúna los requisitos de transportación para los EMBAJADOR.

5. Efectuada la compra, el producto es propiedad del EMBAJADOR; por lo tanto, el riesgo de traslado de los PRODUCTOS y servicios en cuanto a daño, robo parcial o total, así como de los materiales de apoyo y de soporte corren por cuenta del EMBAJADOR, por lo que el costo de aseguramiento de los PRODUCTOS también será por cuenta del EMBAJADOR.

6. El cargo por envío incluye el aseguramiento de los PRODUCTOS contra daños. El EMBAJADOR no deberá de aceptar ningún paquete que presente averías o violaciones a sus sellos de garantía o que presente golpes y deformaciones a los empaques, pues ISMERELY no se hará responsable de retrasos, maltratos, faltantes, sustituciones o violaciones en que incurra la empresa de mensajería. ISMERELY enviará copia del pedido al EMBAJADOR para que pueda cotejar su contenido.

7. Una vez que los PRODUCTOS hayan sido recibidos por el EMBAJADOR, éste procederá con la inspección o revisión de los mismos a su cargo y costo, y en caso de que determine que algún Producto está defectuoso o no cumple con las especificaciones señaladas en el pedido respectivo, el EMBAJADOR deberá notificar de inmediato a ISMERELY de dicha circunstancia o a más tardar dentro de las 48 (CUARENTA Y OCHO) horas hábiles siguientes a la recepción de los PRODUCTOS, para que ISMERELY los revise, valide y analice y confirme sus estándares de calidad, por lo que transcurrido dicho plazo cesará cualquier derecho de reclamación o devolución de los PRODUCTOS por parte del EMBAJADOR y ISMERELY no aceptará ninguna reclamación.

8. Las reclamaciones para que sean procedentes, deberán sujetarse a lo siguiente:

- Faltantes, sólo en casos en que el PRODUCTO no presente incidencias de haber sido abierto. Si el PRODUCTO fue abierto, ISMERELY se reserva el derecho de efectuar las pruebas que estime necesarias para identificar si el faltante fue de origen y determinar la procedencia o improcedencia de la reclamación.
- Empaque institucional roto o violado, como consecuencia de un mal empaçado
- de origen o algún maltrato de producción.
- Paquetes de Negocio en mal estado.

9. El EMBAJADOR es propietario de los PRODUCTOS una vez efectuada la compra por lo que es responsable del manejo, almacenamiento, comercialización y cuidado que se le dé a los PRODUCTOS una vez que le sean entregados por ISMERELY, por lo que el EMBAJADOR adquiere completa responsabilidad sobre los mismos y asume todos los riesgos inherentes a ello, en el entendido que cualquier contingencia derivada de lo anterior, el EMBAJADOR se obliga a sacar en paz y a salvo a ISMERELY y en su caso a cubrirle los daños y perjuicios ocasionados por tal motivo.

10. Los PRODUCTOS ISMERELY están diseñados para brindar óptimos resultados mientras se consuman dentro de su periodo de caducidad y se almacenen en las condiciones óptimas de humedad, temperatura e iluminación, por ello está prohibido comprar producto para almacenarlos, lo que pondría en riesgo la fecha de consumo y el manejo apropiado de almacenaje de los diferentes PRODUCTOS. Por otra parte, el almacenamiento de PRODUCTOS percederos o no percederos pueden causar perjuicios en las prácticas comerciales a otros EMBAJADOR.

Por ello, ISMERELY prohíbe la compra de producto, ya sea directa o indirectamente por la misma persona o alguien relacionado, con el solo propósito de calificar a algún nivel dentro del PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY, o con cualquier otro propósito que derive en el almacenaje de los PRODUCTOS; por lo tanto, ningún EMBAJADOR podrá, directa o indirectamente, realizar esta acción o incitar a otro EMBAJADOR a hacer lo mismo. Este tipo de acción se considera una práctica desleal con los demás EMBAJADOR y una práctica antiética y/o fuera de norma sanitaria en perjuicio del consumidor final y podrá acarrear consecuencias hacia quien lo realiza, incluyendo la suspensión o cancelación de su afiliación; esto con independencia de la responsabilidad que tenga frente a terceros por la venta de PRODUCTOS caducados y/o en mal estado como consecuencia del manejo y almacén que haga de los mismos y frente a ISMERELY por cualquier daño o perjuicio que se le cause a su imagen y/o a su patrimonio.

11. Ningún EMBAJADOR podrá re-empacar, re-etiquetar, acondicionar o alterar las etiquetas y/o envases de ningún producto ISMERELY, ni tapar, cubrir o alterar ninguno de los distintivos comerciales que sobre los mismos se encuentran. Esto también se aplica al cambio, alteración o modificación de cualquier manera de la información contenida en los materiales de promoción y apoyo ISMERELY. Lo anterior podría acarrear sanciones contempladas en este MANUAL, el Contrato y en general cualquiera de los documentos que conforman los TERMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACION ISMERELY, con independencia de que se haga acreedor a cualquier otro tipo de responsabilidad administrativa, civil y/o penal derivada de las violaciones de los derechos concedidos bajo las Leyes de Propiedad Intelectual, Industrial, de Comercio, Civiles, Penales y de cualquier naturaleza aplicable.

X. PUBLICIDAD

1. Los DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY NO podrán desarrollar ni producir material de promoción, publicidad, y de soporte de ninguna manera, si previamente no cuentan con la autorización por escrito de ISMERELY, quien en todo caso deberá autorizar el material y su contenido antes de circularlo, de lo contrario, estarán incurriendo en una falta que pudiera dañar la imagen de ISMERELY y por ende la imagen de los demás DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY aun cuando la intención sea buena.

2. Ningún EMBAJADOR podrá fotografiar ni grabar por cualquier motivo, evento alguno producido por ISMERELY con el objeto de revender el material o el de promover en exclusiva.

3. Queda expresamente prohibida la creación y uso de sitios web, perfiles de Facebook, rótulos, tarjetas de presentación, papelería, souvenirs, merchandising, posters, cuentas de twitter, blogs o cualquier otro soporte gráfico, material o digital, por medio del cual se pretenda presentar a ISMERELY sus PRODUCTOS y el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY, como si fuera la misma compañía, salvo autorización previa y por escrito de ISMERELY. El EMBAJADOR se obliga a discontinuar el uso de cualquiera de ellos y a bajar su contenido de Internet con el solo requerimiento de ISMERELY.

4. Las tarjetas de presentación del EMBAJADOR deberán de ser impresas bajo el formato autorizado por ISMERELY y con la leyenda expresa y escrita de “DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY”, como, por ejemplo:

Roberto Ramos

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY

5. La leyenda: “**DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY**”, deberá de aparecer siempre en cualquier publicación impresa o virtual o promocional del EMBAJADOR, además de contar con la autorización de ISMERELY.

XI. MANEJO DE LA PUBLICIDAD Y PROMOCION DE LA MARCA ISMERELY

1. El EMBAJADOR únicamente se encuentra autorizado a utilizar los materiales que han sido producidos y puestos a disposición de los EMBAJADOR para la promoción del Negocio ISMERELY, los productos y el Plan de Compensación ISMERELY; por lo tanto, no podrá desarrollar ni usar sus propios materiales. Estos materiales hacen referencia a cualquier pieza que incluya información sobre el Negocio ISMERELY y los productos, tales como volantes, afiches, folletos, avisos clasificados, posters, carteleras, cartas, correos, presentaciones y cualquier otro bien, sea en medio impreso o digital. También se incluyen grabaciones de audio y video reproducidas por cualquier medio, incluso a través de la web, redes sociales, entre otras.

Adicionalmente, se encuentra prohibido reproducir parcial o totalmente cualquier material de la Compañía sin previa autorización escrita de la misma, lo cual incluye presentaciones escritas o en forma oral de discursos realizados por voceros de la empresa, oradores, empleados e incluso por otros EMBAJADOR.

2. Las Marcas Registradas ISMERELY y cualquiera de sus marcas representadas, son valiosos Activos de la Compañía y esta es quién debe regular estrictamente el uso de estas, con el fin de garantizar que no pierdan su valor, por lo cual únicamente podrán ser utilizadas de la forma como se indique en el presente Manual, o como la Compañía lo apruebe de forma escrita en alguna situación particular, siendo esta aprobación válida únicamente para dicha situación. El EMBAJADOR es responsable ante la Compañía de cualquier daño proveniente del mal uso de los nombres y marcas registradas de la Compañía o terceras marcas representadas por la Compañía. El uso de las diferentes redes sociales tales

como Facebook, Twitter, Instagram, Zoom, etc, entre otros es una herramienta muy valiosa para poder interactuar con prospectos y clientes, por lo cual la Compañía promueve su uso, considerando que cualquier información que allí se coloque es considerada como una pieza publicitaria, por lo cual deberá considerar todos los puntos expuestos en este capítulo. El no cumplimiento de estos podrá causar la suspensión del CONTRATO del EMBAJADOR.

3. La denominación ISMERELY, logotipos, diseños de etiquetas, diseño de envases, página web, papelería, publicidad, así como los nombres de sus PRODUCTOS son propiedad de ISMERELY, por lo que los EMBAJADOR no tienen derecho alguno sobre los mismos, los que están protegidos por registros de propiedad industrial y de derechos de autor que representan la Propiedad Intelectual que otorga a ISMERELY una ventaja competitiva frente a terceros. Derivado de lo anterior, el uso y explotación hecha por el EMBAJADOR será solo con la autorización de manera expresa y por escrito de un representante legal de ISMERELY o de los titulares de los derechos de la propiedad industrial y/o derechos de autor.

4. En términos del derecho a la propia imagen, derecho a datos particulares, derecho de protección de datos y las leyes aplicables que correspondan, por virtud de la suscripción de la Solicitud de MEMBRESIA o de su participación en ISMERELY como EMBAJADOR, éste autoriza expresamente a ISMERELY, así como a sus empresas subsidiarias, filiales y designados a emplear su nombre, imagen, retrato, historia personal, opiniones y voz para que puedan ser usados, videograbados, digitalizados, reproducidos, publicados, exhibidos, distribuidos y/o, en general, explotados como parte integrante de la publicidad ISMERELY.

5. Asimismo, autoriza expresamente de forma gratuita, exclusiva y por tiempo indefinido a ISMERELY, filiales y designados a explotar, utilizar, reproducir, comercializar y gozar de toda obra, material y/o versión derivada de las mismas (incluyendo materiales de promoción, difusión y/o publicidad, sin limitación, de carteles, anuncios comerciales y de cualquier índole, videos, revistas, spots de televisión y de radio, páginas web, catálogos, animaciones, obras multimedia y videos en línea), en cualquier configuración, formato y/o modalidad, a través de cualquier canal de distribución y/o medio conocido y/o por conocerse, a nivel nacional, sin ser remunerado a cambio por ello. Para tales efectos, se compromete a firmar cualquier documento que corresponda, incluyendo escrituras públicas de cesión y/o licenciamiento exclusivo de derechos a fin de hacer efectiva la presente disposición.

6. Además de lo anterior se establece que:

- Las autorizaciones mencionadas en este apartado son aplicables a nivel mundial en cualquier territorio.
- Las opiniones y comentarios expresados por cualquier EMBAJADOR son responsabilidad exclusiva del mismo.

XII. POLÍTICA DE MANEJO EN MEDIOS DIGITALES

1. Teniendo en cuenta la relevancia actual de los medios digitales, ISMERELY enumera las consideraciones fundamentales para el uso ético y responsable de las herramientas virtuales como: blogs, foros, podcasts, videos, redes, comunidades, wikis y demás aplicaciones; dando cumplimiento a las Políticas y Procedimientos de la Compañía.

2. ISMERELY reconoce la importancia de los Medios Digitales como FACEBOOK®, YOUTUBE®, INSTAGRAM®, TWITTER®, MY SPACE®, PINTEREST®, LIVEJOURNAL®, entre otros, para estrechar vínculos personales de los EMBAJADOR y generar interés en el Negocio ISMERELY. El uso de los logos de ISMERELY y sus marcas propias y representadas, queda restringido a las publicaciones generadas directamente en las cuentas oficiales de ISMERELY, que siempre podrán ser compartidas a través de las diferentes herramientas de réplica de información de los medios digitales.

3. ISMERELY no permitirá el uso gráfico de sus propias o representadas marcas o nombres registrados en un ambiente de Medios Sociales, con miras a minimizar la confusión entre las cuentas corporativas y las cuentas de los EMBAJADOR. Los perfiles personales de los EMBAJADOR no deberán tener conexiones con el Negocio ISMERELY en el nombre o en la imagen principal. En caso de que la Red Social tenga dentro de su información de cuenta el empleo u oficio del usuario, y el EMBAJADOR quiere divulgarlo, deberá hacerlo con el nombre “EMBAJADOR”, si lo desea podrá añadir su Rango o Título de Calificación o Histórico. Es fundamental que el EMBAJADOR deje claro que no tiene una conexión laboral con la Compañía. Para la creación de cuentas de Negocio, ISMERELY recomienda bautizar estas cuentas con nombres que dejen claro el “Carácter Independiente” de los Negocios. Por ejemplo: Triunfadores, Equipo Ganador, etc. entre otros.

4. El EMBAJADOR al momento de generar contenidos sobre el Negocio Multinivel y los productos ISMERELY o marca de productos representados por ISMERELY, debe abstenerse de atribuir beneficios que no estén en la literatura oficial de la Compañía: Guías del Negocio Multinivel, Catálogo de Productos, Talleres de Negocio y Productos, Página web, Cuentas oficiales en Redes Sociales, entre otros; ISMERELY recomienda minimizar los riesgos de información compartiendo los contenidos generados en las cuentas oficiales de ISMERELY informadas en la página web www.ISMERELY.COM

5. ISMERELY apoya las publicaciones que citen testimonios del Negocio Multinivel y de uso y resultados de los productos, siempre y cuando sean experiencias personales o compartidas por fuentes que autoricen su publicación. Las publicaciones deberán ser veraces y precisas, las falsas aseveraciones podrán poner en riesgo la reputación del EMBAJADOR, de su Negocio ISMERELY Multinivel y de los productos ISMERELY. Recomendamos ofrecer consejos simples, veraces y sanos, basados en su propia experiencia de Negocio Multinivel y Productos ISMERELY. Al ofrecer consejos constructivos, el EMBAJADOR podrá establecer credibilidad y ganarse la

confianza de su audiencia ya sea personal o digital. ISMERELY recomienda evitar exageraciones como ser “El mejor Negocio Multinivel del Planeta”, “Los mejores productos del mundo”, “cura”, “previene” o similares.

6. La utilización de los medios sociales para Contactar y Prospector nuevos EMBAJADOR y Clientes (Por ejemplo: Invitar a amigos o seguidores a contactar un prospecto para conocer la Oportunidad de Negocio ISMERELY, etc.) es permitida sólo si la protección de privacidad ha sido configurada para asegurar un ambiente cerrado en los Medios Sociales.

7. Las invitaciones masivas solo podrán ser sugerentes y preferiblemente que no mencionen directamente a la Compañía. ISMERELY recomienda que una vez los contactos y prospectos hayan expresado interés, deberán contactarlos en privado para darles más detalles sobre el Negocio Multinivel ISMERELY. Cualquier contacto para nuevos EMBAJADOR y clientes debe ser realizada en un ambiente cerrado, bajo la organización exclusiva del EMBAJADOR.

8. Las declaraciones sobre los beneficios del Plan de Compensación Multinivel ISMERELY deberán ser acertadas y sustentadas. Se debe utilizar solamente información sobre el Negocio ISMERELY Multinivel que haya sido producida y distribuida primeramente por la Compañía.

9. El EMBAJADOR podrá incluir la dirección de su sitio web de Internet (Página replicada ISMERELY y/o su Página personal) en sus perfiles y cuentas de Medios Sociales, siempre y cuando estos sitios web no expongan información detallada de la Oportunidad de Negocio Multinivel o de los productos ISMERELY. Deberá ser claro que NO son sitios corporativos y NO deberá ser usada la imagen de la Compañía en sus logotipos o fotografías oficiales, salvo las indicadas y aprobadas en los sitios replicados ISMERELY del EMBAJADOR para realizar sus ventas por e-commerce y/o sus prospecciones.

USOS AUTORIZADOS DEL LOGO



USOS NO AUTORIZADOS DEL LOGO



XIII. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL Y SU MANEJO POR EL EMBAJADOR

1. Toda la información contenida en los reportes de actividades y genealogías, así como las listas de EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE y cualquier otra información compartida por ISMERELY al EMBAJADOR que no sea expresamente señalada como información para ser utilizada de apoyo en la comercialización de PRODUCTOS ISMERELY, serán consideradas como “Información Confidencial”. El EMBAJADOR reconoce y acepta que que la Información Confidencial que se menciona en la presente sección, estará sujeta a lo previsto en el artículo 82 (ochenta y dos) de la Ley de Propiedad Industrial por lo que se obligan a considerarla como secreto industrial y a mantenerla en absoluta y exclusiva confidencialidad y a no reproducirla ni transmitirla por medio alguno y para dichos efectos se obligan a hacer extensivo por escrito este pacto de confidencialidad con todos sus funcionarios y empleados que intervengan con motivo de la celebración del presente Contrato. En caso de incumplimiento al presente acuerdo, se entenderá cometido por parte del EMBAJADOR el delito de revelación de secretos, quedando entonces sujeto a las penas que dispone el artículo 206 del Código Penal para Guanajuato.

Todos los derechos de autor, patentes, modelos de utilidad, secretos comerciales, marcas, logotipos y otros derechos de propiedad intelectual, título e interés en ideas, conceptos, know-how, documentación, técnicas o metodologías desarrolladas o utilizadas actualmente por ISMERELY, seguirán perteneciendo exclusivamente a ella. Por tanto, el EMBAJADOR de ninguna manera por la suscripción del CONTRATO o del presente MANUAL obtendrá la titularidad de derechos de autor, patentes, modelos de utilidad, secretos comerciales, marcas, logotipos y otros derechos de propiedad intelectual, título e interés en ideas, conceptos, know-how, documentación, técnicas o metodologías desarrolladas o utilizadas por ISMERELY. Expresamente se establece que al momento de la terminación de la vigencia del CONTRATO el EMBAJADOR deberá dejar de utilizar cualquier propiedad intelectual, industrial o de derecho de autor que ISMERELY le haya autorizado.

2. Sin perjuicio de lo establecido en la presente sección XIII, un EMBAJADOR INDEPENDIENTE ISMERELY podrá utilizar la Información Confidencial, única y

- exclusivamente, para motivar y dar orientación a los integrantes de su línea de patrocinio descendente. Ninguna información, sean de los reportes o listas o de cualquiera otra, deberán de utilizarse fuera de lo antes mencionado, enumerando de forma ejemplificativa como conductas prohibidas las siguientes

- a. Mostrar, compartir o comunicar a terceras personas la información entregada, sea o no la contenida en los reportes o listas, ya sea total o parcialmente, bajo cualquier forma, ya sea verbal, escrita, soportada en medios electrónicos o de almacenamiento masivo y por cualquier otro medio.

- b. Emplear la información para propósitos diferentes a los del desarrollo del propio negocio ISMERELY.
- c. Reclutar a algún EMBAJADOR en otro programa comercial o de redes, ya que esto sería afiliación cruzada.
- d. Mostrar, compartir o comunicar parcial o totalmente la información entregada por ISMERELY, ya sea contenida en reportes a persona, institución, reunión, corporación, sociedad o entidad diferente a ISMERELY, ya sea dentro o fuera de las instalaciones de ISMERELY y que no pertenezca a la Organización de dicho reporte y con propósitos diferentes al desarrollo de la propia Organización

3. El incumplimiento de la presente cláusula o la divulgación de cualquier información confidencial será causa de rescisión del CONTRATO y los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY y se entenderá como una revelación de secretos en términos de lo dispuesto por el Código Penal, sin perjuicio de las sanciones que contempla la Ley Federal de Derechos de Autor y Ley de Propiedad Industrial.

XIV. VENTAS POR INTERNET

Las ventas de PRODUCTOS ISMERELY mediante páginas web se ajustarán a lo establecido en el presente documento y a los siguientes lineamientos:

1. La página oficial de ISMERELY es: www.ISMERELY.COM

2. En caso de que un EMBAJADOR decida hacer y/o habilitar una página web para la promoción de los PRODUCTOS ISMERELY, ésta deberá estar previamente autorizada por escrito por ISMERELY y siempre deberá contener de manera visible y legible la leyenda: “DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ISMERELY”, además de cumplir con lo establecido por ISMERELY para sus marcas, logotipos, leyendas y material promocional.

3. La página del EMBAJADOR no deberá tener una apariencia (colores, posicionamiento, información) idéntica o similar en grado de confusión con la página web oficial de ISMERELY, obligándose a modificar o discontinuar de inmediato lo que corresponda al simple requerimiento hecho por ISMERELY.

4. En caso de ventas y compras a través de páginas web, los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE deberán respetar el precio establecido por ISMERELY sugerido para el público.

5. Para el caso de las ventas, solo podrán vender, enviar y/o comercializar los PRODUCTOS ISMERELY en el territorio que les corresponda, según el país en que se hayan EMBAJADOR, quedando expresamente prohibido el envío, comercio, traslado, comercialización de los PRODUCTOS ISMERELY fuera de territorio autorizado.

6. Ningún EMBAJADOR deberá tener y/o usar página web alguna que incluya en el nombre de dominio la palabra ISMERELY y/o de sus PRODUCTOS y/o servicios de ISMERELY

y/o distintivos comerciales protegidos en cualquier jurisdicción u otras versiones, traducciones o adaptaciones del nombre ISMERELY o de sus PRODUCTOS, o servicios, o distintivos comerciales protegidos en cualquier jurisdicción, lo que incluye, pero no se limita a redes sociales como Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn, entre otros. Cualquier sitio web, cuenta, creación o registro que atente contra esta prohibición se considerará hecho de mala fe, por lo tanto, el registrante se encuentra obligado a cancelar, discontinuar y cesar inmediatamente su uso, transfiriendo el respectivo nombre de dominio, cuenta o registro a ISMERELY sin derecho a solicitar compensación alguna a cambio. La prohibición anterior aplica tanto a los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE como a personas relacionadas directa o indirectamente con ellos, quienes estarán también obligados a cesar, cancelar o discontinuar cualquier uso en Internet atentatorio contra ISMERELY en las mismas condiciones.

El EMBAJADOR será el responsable directo de la información contenida en la página web que sea de la que tenga su uso, así como de la contenida en redes sociales. ISMERELY no será responsable de cualquier situación directa o indirecta que resulte de las actividades de los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE derivadas de las páginas web o de su participación en redes sociales.

8. En caso de violación de los puntos anteriores, ISMERELY se reserva el derecho de pedir al EMBAJADOR que remueva la página dentro del tiempo determinado por ISMERELY, suspender la MEMBRESIA, las recompensas y bonos por un plazo determinado o definitivamente rescindir el Contrato y cancelar la MEMBRESIA y/o proceder legalmente contra quien o quienes sean responsables de conformidad con la legislación vigente del lugar.

XV. COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

1. ISMERELY promueve decididamente que los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE realicen la venta al menudeo de sus PRODUCTOS mediante el contacto de persona a persona, es decir UNO A UNO y bajo el sistema de VENTA DIRECTA. Si bien ISMERELY reconoce que algunos EMBAJADOR encuentran beneficio en la venta de PRODUCTOS y servicios mediante pequeños locales comerciales o establecimientos tipo tienda, se considera que esto supondría una competencia desleal para los EMBAJADOR que no puedan aspirar a tener una oportunidad de este tipo, atentando contra los principios de la organización. Además, este tipo de acciones provocarían la proliferación de la afiliación de este tipo de negocios, desvirtuando el concepto de la comercialización por Organizaciones (redes) de mercadeo. Por tanto, queda expresamente prohibida la comercialización de PRODUCTOS o servicios de ISMERELY, así como el empleo de alguno de sus distintivos comerciales en establecimientos comerciales, locales comerciales, empresas, tiendas, u otros establecimientos a excepción de los espacios autorizados por ISMERELY, los cuales se deberán apegar a las reglas y condiciones que se definan para cada caso.

2. ISMERELY se reserva el derecho de autorizar la instalación y

operación de puntos de venta bajo requisitos y condiciones especiales para impulsar la apertura y desarrollo de mercados específicos.

3. Previo aviso a ISMERELY los EMBAJADOR podrán atender, exhibir y vender los PRODUCTOS y servicios en ferias comerciales y en exposiciones profesionales, siempre que estas sean temporales, entendiéndose como tal aquellas que no duren más de 10 (Diez) días hábiles. Los permisos, licencias y/o autorizaciones de cualquier tipo que se requieran, así como los gastos incurridos en estos eventos serán responsabilidad del EMBAJADOR y correrán por su exclusiva cuenta. Cualquier adeudo contraído por tal motivo correrá por exclusiva cuenta y cargo del EMBAJADOR contratante.

XVI. DONACIÓN Y HERENCIA DE MEMBRESIA

Cuando un EMBAJADOR Independiente se vea imposibilitado para continuar con el desarrollo y mantenimiento de su línea de patrocinio descendente, fallecimiento, o por cambio de residencia (de país), podrá solicitar tanto el EMBAJADOR como sus herederos por escrito a ISMERELY la cesión de la MEMBRESIA vigente debiendo expresar de forma detallada el motivo de la cesión, nombre completo y edad de la persona a la que desea ceder la MEMBRESIA, la cual deberá cumplir con los requisitos siguientes:

- Ser mayor de edad de acuerdo con la legislación del País en que se le designe.
- Contar con la legal estancia en el territorio en el cual realice sus actividades como EMBAJADOR y no tener impedimento legal alguno para ejercerlas.
- Entregar a ISMERELY una copia del documento oficial de identificación y un comprobante de domicilio vigente éste con una antigüedad no mayor a 2 (dos) meses, dentro de los 30 (treinta) días siguientes de que adquiera la MEMBRESIA.
- No tener MEMBRESIA vigente en ISMERELY.
- No ser Beneficiario de otro EMBAJADOR
- No haber sido sancionado por falta grave y/o dado de baja en ISMERELY por incumplimiento a sus obligaciones.
- Suscribir los TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL EMBAJADOR ISMERELY.
- ISMERELY se reserva el derecho de autorizar o no la cesión de MEMBRESIA solicitada, cuando a su juicio se pueda causar un daño o perjuicio a otros EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE-.

XVII. EMBAJADOR REGISTRADO Y PROCESO DE PURGA

1. Un EMBAJADOR registrado es aquel que efectúa alguna compra dentro del periodo de 6 (seis) meses consecutivos. Un EMBAJADOR Activo es el que cumple con el nivel de acreditación, según se describe en el PLAN DE COMPENSACIÓN. Solamente los EMBAJADOR activos son elegibles para participar de las recompensas y bonos establecidos en el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY. permanezcan inactivos durante 6 meses consecutivos.

2. Un EMBAJADOR puede adquirir los PRODUCTOS y servicios de ISMERELY en las presentaciones que desee y cuando lo desee y deberá de hacer una compra mínima según se requiera de acuerdo con su Nivel de Liderazgo. Dicha compra mínima podrá efectuarse en una sola exhibición o en compras parciales acumulables en el mes, y pagarse por el EMBAJADOR a ISMERELY, más los gastos de envío o manejo que correspondan. ISMERELY pagará al EMBAJADOR todas las recompensas y bonos generados como consecuencia del volumen de ventas de su Organización y de acuerdo con el PLAN DE COMPENSACIÓN ISMERELY, hasta la fecha en que hubiere una cancelación o suspensión.

3. El proceso de Purga sucede con todos los EMBAJADOR registrados que permanezcan inactivos durante 6 meses consecutivos.

XVIII. SOPORTE A LA LINEA DE PATROCINIO DESCENDENTE (DUPLICACIÓN)

El EMBAJADOR es un comerciante independiente con total libertad para determinar su propio plan de negocio, quien podrá opcional y voluntariamente seguir las sugerencias de ISMERELY, quien las pone a disposición con el objetivo de brindarle puntos de vista adecuados para el crecimiento y prosperidad de su negocio, lo que dependerá exclusivamente del propio desempeño y constancia del EMBAJADOR. Es recomendable que el EMBAJADOR que patrocine a otro EMBAJADOR, le de soporte informativo y lo oriente correctamente para que tenga éxito en el desarrollo de su respectiva línea de patrocinio mostrando la correcta prospección, presentación, patrocinio y duplicación, de la oportunidad de negocio ISMERELY. Para ello se sugiere que el EMBAJADOR organice reuniones en casa o en cualquier otro lugar que sea adecuado para estar en contacto directo con su Organización.

Conforme el EMBAJADOR va adquiriendo más experiencia y conocimientos sobre los PRODUCTOS y servicios de ISMERELY y de la oportunidad de negocios ISMERELY, se sugiere que los comparta con aquellos EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE de menor experiencia y conocimientos. Ninguna información o soporte que se haga debe ser contrario a la información oficial ISMERELY.

2. El EMBAJADOR deberá respetar los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACION ISMERELY, lo que incluye el MANUAL y CONTRATO y en caso de no hacerlo se somete expresa y voluntariamente al siguiente procedimiento:

a. Si algún EMBAJADOR en ejercicio de su negocio, detecta algún incumplimiento por parte de otro EMBAJADOR, es importante que primero lo traten entre ellos, indicando la cláusula o sección que se está infringiendo para su corrección.

b. En caso de que no se corrija, entonces el EMBAJADOR podrá presentar una queja por escrito dirigida al Comité de Ética, detallando nombres, direcciones y forma de contactos de todas las partes afectadas, el hecho que motivo la queja, la fecha y lugar en que sucedió y demás particularidades.

- No se dará curso a ninguna queja anónima.
- Cuando el Comité de Ética reciba una queja, ésta será valorada de conformidad a lo establecido en el MANUAL, CONTRATO y demás TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, dándole oportunidad a todos los involucrados a argumentar lo que a su derecho convenga.
- El Comité de Ética, una vez que haya escuchado y verificado el incumplimiento al CONTRATO, MANUAL y/o y demás TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, procederá a hacer la llamada de atención o la rescisión y/o cancelación por escrito (dependiendo el caso) del Contrato al EMBAJADOR respectivo.

3. ISMERELY podrá solicitar el cumplimiento forzoso o la rescisión contractual sin necesidad de declaración judicial. El EMBAJADOR reconoce y acepta someterse a las determinaciones de ISMERELY y reconoce expresamente que esta será final y definitiva.

4. En todos los casos el EMBAJADOR se compromete a brindarle a ISMERELY las facilidades e información que le sea solicitada.

XX. SUSPENSIÓN DE MEMBRESIA

1. ISMERELY podrá suspender la MEMBRESIA si un EMBAJADOR incumple el CONTRATO, MANUAL y/o y demás TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY.

2. ISMERELY podrá reactivar una MEMBRESIA suspendida transcurridos 90 (noventa) días naturales contados a partir de la fecha de la suspensión.

3. ISMERELY se reserva el derecho de actuar a su entera discreción respecto de la reactivación de cualquier EMBAJADOR.

4. La MEMBRESIA suspendida no generará ningún tipo de pago de comisiones o bonos ni podrá ser transferida de forma alguna, de igual forma no se podrá hacer ningún otro movimiento en la Organización.

5. En cualquiera de los casos en que un EMBAJADOR cause baja, los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE que se encuentren en su línea de patrocinio descendente serán compactados en línea ascendente por lo que continuarán siendo parte de la Organización en la que se encuentren originalmente, y el volumen generado por estos sumará a los volúmenes de los EMPRENDEDOR ISMERELY INDEPENDIENTE en línea de patrocinio ascendente, de acuerdo con las reglas de la Compresión Dinámica. Es importante aclarar que en ninguno de los casos una cancelación representa un cambio de patrocinio o de Organización.

XXI. SANCIONES

El incumplimiento por parte del EMBAJADOR a cualquiera de las cláusulas o secciones del CONTRATO, MANUAL y/o y demás TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, traerá como consecuencia, sin perjuicio del derecho de ISMERELY de rescindir de forma automática el CONTRATO y por ende, los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, la aplicación de las sanciones que más adelante se mencionan, según la gravedad de la falta. ISMERELY discrecionalmente podrá solicitar cualquier explicación o información a los EMBAJADOR involucrados para determinar la sanción o sanciones aplicables.

- Requerimiento por escrito solicitando el cese de la(s) conducta(s) violatorias, y en su caso la aplicación de remedios y medidas correctivas.
- Retención de bonos y/o recompensas en el caso que versen aclaraciones o conflictos al respecto.
- Suspensión de la MEMBRESIA hasta por un periodo de 3 (tres meses). La suspensión trae como consecuencia la pérdida del pago de recompensas y bonos generados a partir de la fecha de la suspensión.
- Rescisión Contractual y Cancelación de la MEMBRESIA.
- En general, cualquier medida que ISMERELY considere pertinente para el resarcimiento de daños y perjuicios de acuerdo con el CONTRATO, MANUAL y demás TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY.

XXII. ACEPTACION DEL MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS ISMERELY

La firma en este documento por parte del EMBAJADOR (EMBAJADOR) significa la total aceptación y comprensión de los términos del presente Manual.

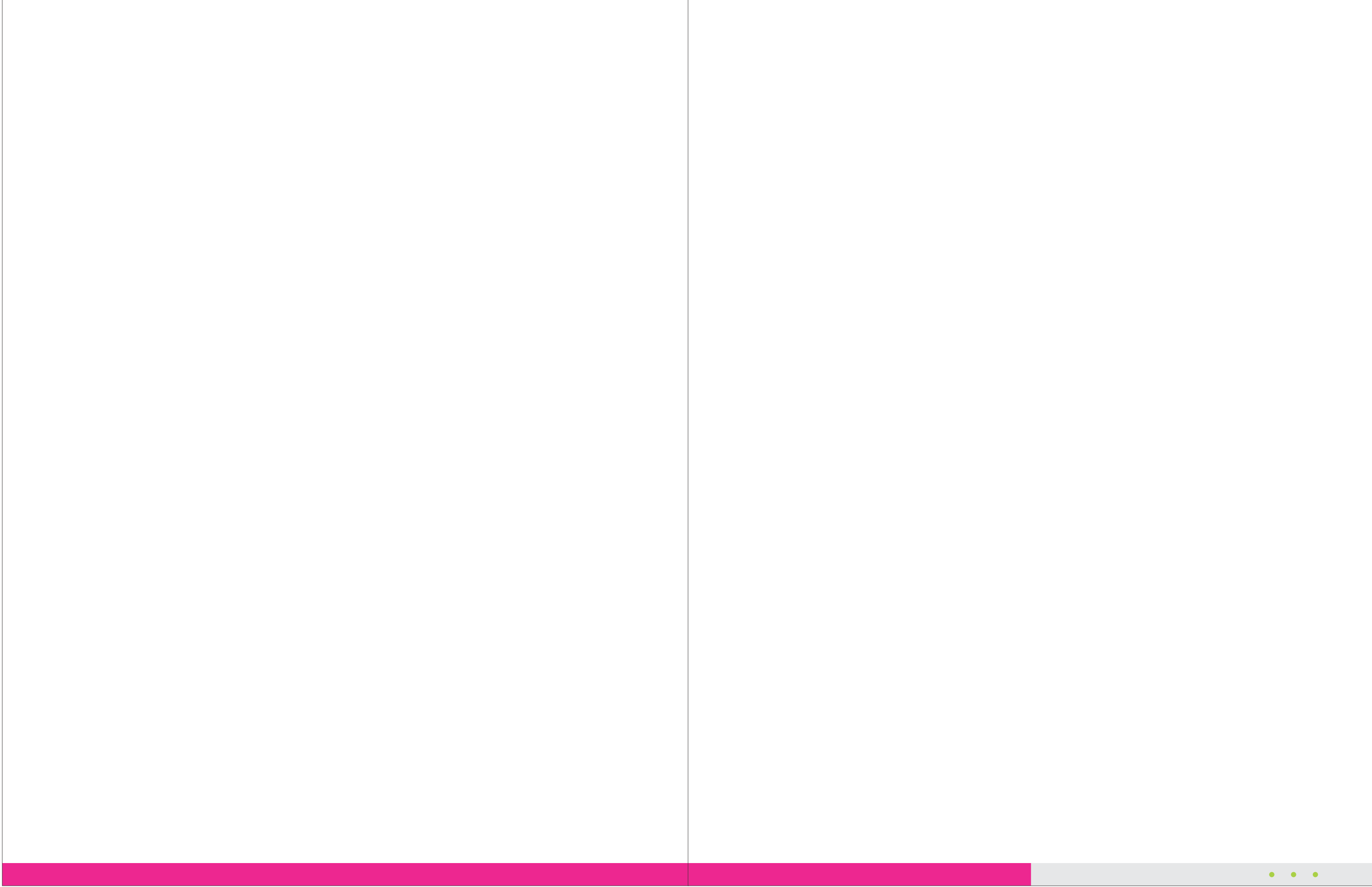
Asimismo, para la interpretación, ejecución y cumplimiento de este MANUAL, el CONTRATO y en general, los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE AFILIACIÓN ISMERELY, el EMBAJADOR se somete expresamente a los términos, jurisdicción y competencia de tribunales bajo el CONTRATO.

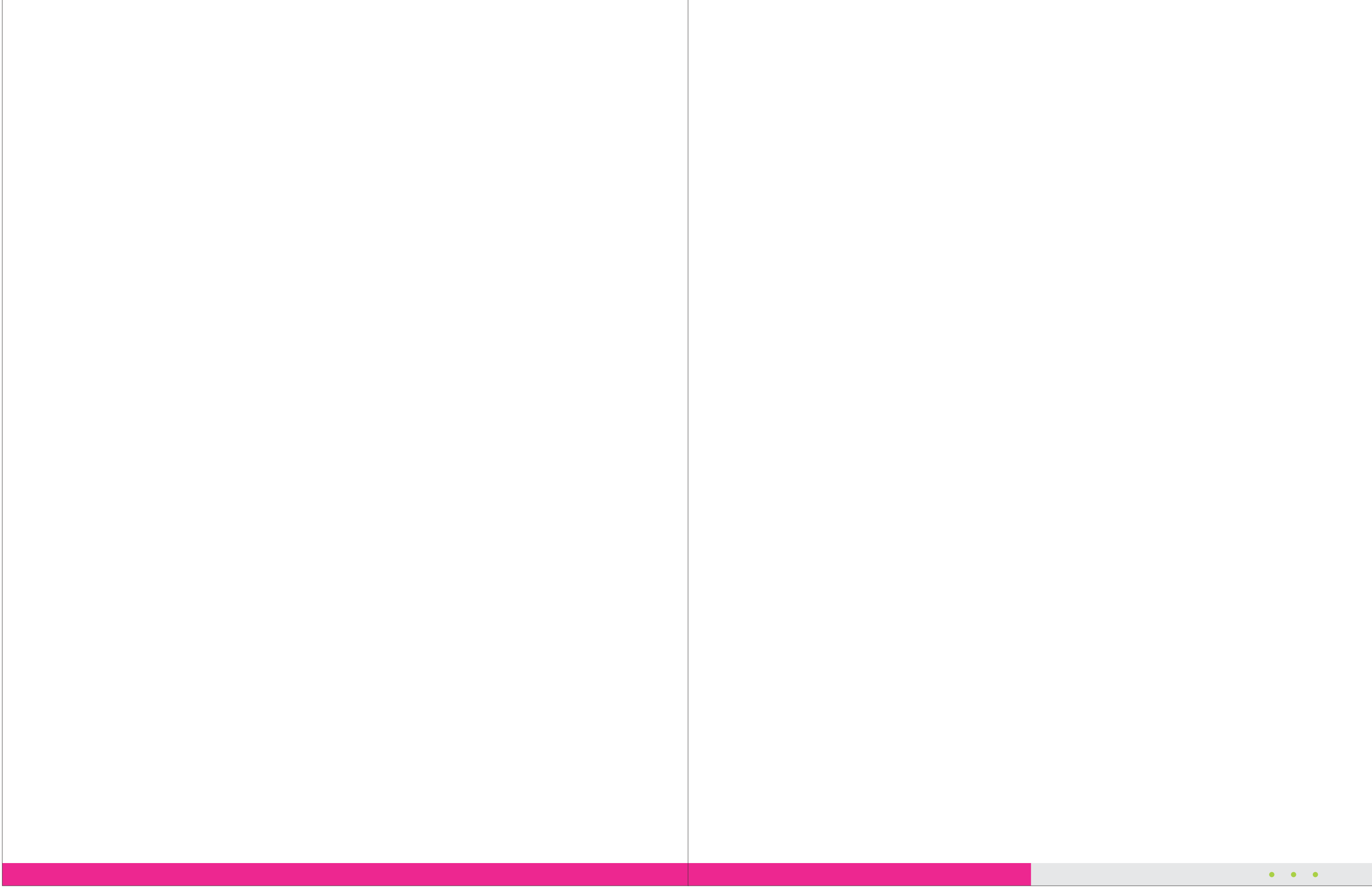
Firma

Acepto y entiendo la información aquí contenida en este Manual de Políticas y Procedimientos ISMERELY

Nombre y Apellido:

Número EMBAJADOR:





Código de Honor

Nos encanta que seas un embajador Ismerely. Una característica de un embajador rosa, son sus principios y valores a la hora de hacer el negocio, estos son clave para tu éxito. Leelos y guardarlos

1.

Respetar la lista de precios oficial establecida por la empresa.
Recuerda que somos una misma empresa.

2.

Trabaja con otros equipos Ismerely, no contra ellos.
Respetar a tus compañeros no prospectando o vendiéndoles a los embajadores que ya están inscritos, en otras redes.

3.

Comparte los productos adecuadamente.
Exhibe el producto bajo normas oficiales de comercialización.

4.

Inspira a tus embajadores siendo un líder que cumple su palabra.
No hagas promesas que no puedas cumplir.

5.

Sé un líder ejemplar demostrando tu lealtad.
No promocionando o hablando de otras marcas.

6.

No recomendarás el producto como medicamento.
Sé cuidadoso sobre promesas de curas milagro.

7.

Sé un líder admirable, no hablando de las demás personas.
La información de tu red es confidencial.

8.

Que el amor al servicio sea tu mayor activo.
Apoya a tu línea descendente y edifica en todo momento a cada embajador de tu equipo y a tu líder.

9.

Demuestra tu cultura.
Tratando a todos con amabilidad y respeto.

10.

Demuestra tu amor por la empresa.
Edificando la empresa y respetando sus normas y reglamentos.

11.

La educación es un pilar.
Capacita a tu red, difunde el *Código de Honor*, herramientas y las políticas de la empresa con todo tu equipo, para crear futuros líderes comprometidos.

Nombre, Firma y Fecha

Yo firmo con mi honor cumplir este código para el crecimiento de mi propio negocio.