

UNICITY®

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA MÉXICO
Vigentes a partir del 1 de marzo 2015

El Código de Ética de Unicity

Sección 1 – Definiciones

Sección 2 – El Proceso de Solicitud del Distribuidor

Sección 3 – Las Responsabilidades del Distribuidor

Sección 4 – Patrocinio

Sección 5 – Ordenando Productos y Materiales de Venta

Sección 6 – La Promoción de Productos y la Oportunidad de Unicity

Sección 7 – Las Compensaciones y las Cuotas para el Distribuidor

Sección 8 – La Terminación de un Distribuidor

Agregado A – El Contrato de Distribución

Las Políticas y Procedimientos en México (las “Políticas y Procedimientos”) entrarán en vigor y serán vinculantes para los Distribuidores de Unicity Internacional de México, S. de R.L. de C.V. (a quien, junto con sus subsidiarias, sucesores, y cesionarios, se les denominará colectivamente como “Unicity”) a partir del 1 de marzo de 2015. Cualquier actividad de los distribuidores a partir de esta fecha debe regirse por estas Políticas y Procedimientos. Unicity puede modificar el Contrato, según se define más abajo, en cualquier momento y a su discreción y tales cambios entrarán en efecto y serán vinculantes treinta (30) días después de publicarse en www.unicity.com/mexico, en cualquiera de las publicaciones oficiales de Unicity, o mediante aviso por escrito o por correo electrónico de tales cambios.

Las Políticas y Procedimientos determinan la forma en que un Distribuidor en México hace negocios con Unicity, otros Distribuidores y Clientes. El Plan de Compensación de Unicity (el “Plan de Compensación”), el Contrato de Distribución Mercantil (el “Contrato de Distribución”) y estas Políticas y Procedimientos constituyen un contrato completo (el “Contrato”) entre cada Distribuidor y Unicity. Cualquier interpretación, aclaración, exclusión o excepción a este Contrato, para ser eficaz, debe ser hecha por escrito y firmada por un representante legal de Unicity. Cualquier término en singular también incluye el plural y viceversa donde el contexto lo permita y un género incluye cualquier otro. La continuación de la distribución de un Distribuidor o la aceptación de Compensaciones de acuerdo al Plan de Compensación o la aceptación de cualquier otro beneficio bajo el Contrato constituye la aceptación del Contrato y cualquiera de sus modificaciones. Este contrato sustituye todos los Contratos previos entre el Distribuidor y cualquier entidad relacionada con Unicity Internacional de México, S. de R.L. de C.V.

El Código de Ética de Unicity

Como Distribuidor de Unicity, prometo y acuerdo que:

- Seré cortés, respetuoso, honrado, y justo en todos mis tratos mientras actúe como un Distribuidor de Unicity, haré todas mis actividades de Unicity en una manera que eleve positivamente la reputación de Unicity, y no haré nada que dañe esa reputación, incluso haciendo o instando comentarios negativos o declaraciones despreciativas acerca de Unicity, sus empleados, sus asociados o distribuidores.
- Honraré los términos de la Garantía de Satisfacción de los Productos de Unicity para el Cliente con todos mis Clientes.
- Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador al realizar un esfuerzo razonable para entrenar, ayudar y de otra forma apoyar a los Distribuidores en mi organización de ventas y Línea Descendente.
- Respetaré la relación de Patrocinador de cada Distribuidor en la familia Unicity y no interferiré con ninguno o cambiaré estas relaciones.
- Emplearé todo mi esfuerzo para cumplir las obligaciones de este Contrato, y seguiré el Contrato de la mejor forma posible, según mi habilidad, haciendo un esfuerzo por entender el espíritu así como la letra del Contrato.
- No haré promesas acerca de cualquier producto de Unicity a menos que estén contenidas en publicaciones oficiales de Unicity ni haré declaraciones falsas sobre el potencial de ingresos de la oportunidad ofrecida por Unicity o del Plan de Compensación.
- No haré declaraciones falsas de los productos de Unicity, del Plan de Compensación o la oportunidad de Unicity ni tampoco me involucraré en cualquier otra práctica manipulativa, deceptiva o ilegal.

Sección 1 – Definiciones

Las siguientes definiciones pueden ser usadas en el Contrato. Además de éstas, otras definiciones pueden encontrarse en el cuerpo del Contrato.

- A. Distribuidor Activo.** Un Distribuidor en buena posición que ha acumulado un mínimo de 100 Puntos de Volumen Personal (“VP”) en un Mes de Volumen. Una persona tiene que ser un Distribuidor Activo para ser elegible para ganar Compensaciones en el Plan de Compensación.
- B. Plan de Compensación.** El Plan de Compensación de Unicity y cualquier otro cambio o modificación que se le haga, es un programa de incentivación por medio del cual el Distribuidor puede ganar Compensaciones de acuerdo a las normas del Plan de Compensación y puede incluir otros programas de incentivación o planes según sean adoptados de cuando en cuando por escrito por Unicity.

C. Compensaciones. Cualquier obsequio, premio, beneficio, pago o incentivo otorgado por Unicity a un Distribuidor de acuerdo con el Plan de Compensación. Las Compensaciones se otorgan según el cumplimiento de los requisitos del Plan de Compensación. La mayoría de las Compensaciones toman la forma de Puntos de Volumen asignadas a una cuenta bajo el nombre del Distribuidor. Los puntos se pueden convertir en pagos en efectivo, a veces conocidos como comisiones, bonos, créditos y otros términos similares. Otros otorgamientos incluyen compensaciones, productos, regalos, viajes, incentivos, y otros similares. Las Compensaciones de pagos en efectivo que no sean reclamadas dentro de 90 días se convierten en Puntos, los cuales serán considerados dentro de la cuenta del Distribuidor. Cualquier Compensación o Punto no reclamado al momento de la terminación del Contrato de Distribución se perderá. El pago de Compensaciones es una obligación bajo la condición de que el Distribuidor cumpla con todos los requisitos estipulados en estas Políticas y Procedimientos y en el Plan de Compensación para canjearlos.

D. Cliente. El consumidor final quien es un Cliente Minorista. Un Distribuidor no es y no puede actuar como un Cliente.

E. Distribuidor. Un contratista independiente que ha firmado y completado el Contrato de Distribución, mismo que ha sido aceptado por Unicity, siempre que dicho Contrato permanezca vigente. Un Distribuidor podrá distribuir productos de Unicity y realizar actividades de mediación mercantil relacionadas con dichos productos a través de una Distribuidora de Unicity y se le puede referir como un Propietario de Franquicia o por otros términos comunes como Asociado, Propietario de Negocio Independiente, IBO, Miembro o algo similar. De igual forma, se podrá hacer referencia a un Distribuidor por el Rango que el Distribuidor haya logrado en el Plan de Compensaciones, tales como Asociado, Gerente Jr., Gerente, Gerente Sr., Director, Director Sr., Director Ejecutivo, Director Presidencial, Zafiro Presidencial, Rubí Presidencial, Diamante Presidencial, Doble Diamante, Triple Diamante o Diamante Corona; sin embargo, estos términos únicamente serán designativos y no conferirán ninguna responsabilidad ni vinculación con Unicity. Los Clientes Minoristas no son Distribuidores. Cualquier persona que haya obtenido una cuenta de Distribución a través de medios autorizados o no autorizados o que ha actuado o se ha auto representado como Distribuidor o beneficiario de una Distribución y por lo tanto ha obtenido un interés beneficioso o la presunción de un interés beneficioso de un Distribuidor de Unicity, será considerado como un Distribuidor y estará vinculado por los deberes y obligaciones del Contrato.

F. Contrato de Distribución. El acuerdo legalmente vinculante entre el Distribuidor y Unicity forma parte integral del Contrato. El Contrato de Distribución es un acuerdo que debe ser completado por la persona o entidad solicitando ser un Distribuidor y tal Contrato de Distribución está sujeto a la aceptación o rechazo por Unicity. Los términos y condiciones que se encuentran en línea y al reverso del Contrato de Distribución se añaden aquí como el Apéndice A y se incorporan aquí como referencia.

G. Distribuidora. El derecho y licencia otorgada a un Distribuidor para comprar, vender, distribuir y promover los productos de Unicity y la oportunidad de negocio bajo los términos y condiciones del Contrato.

H. Organización de Línea Descendente o Línea Descendente. Una “Organización de Línea Descendente” consiste de todos los Distribuidores que son patrocinados y/o referenciados directa o indirectamente por un Distribuidor o por los Distribuidores en su Línea Descendente.

I. Distribuidor de Referencia. El Distribuidor que recluta a una persona puede ser reconocido en el Contrato de Distribución como el Distribuidor de Referencia. El Distribuidor de Referencia también puede ser el Patrocinador.

J. El Primer Mes de Volumen. El primer mes del calendario donde Unicity acepta el Contrato de Distribución de un Distribuidor.

K. Línea Frontal. Un Distribuidor que está inmediatamente por debajo del Patrocinador en la Línea Descendente del Patrocinador.

L. Genealogía. Una lista de Distribuidoras que identifican las líneas de Patrocinio y le provee a los Distribuidores información confidencial de Unicity con el único propósito de ayudarles a construir su Distribuidora de Unicity. Una Genealogía es una Lista de Unicity (véase la Sección 3.H) y contiene información confidencial acerca del negocio de Unicity y puede incluir información tales como nombres, información de contacto, etc.

M. Volumen Personal (VP). El Volumen o Puntos acumulados de las compras de producto por parte del Distribuidor y las compras de producto hechas por su(s) Cliente(s) a través de Unicity durante un Mes de Volumen.

N. Puntos. El valor o Volumen asignado a un producto de Unicity. Una Distribuidora adquiere puntos cuando el Distribuidor o su Línea Descendente compra producto de acuerdo al Plan de Compensación. Los Puntos o el Volumen no tienen un valor monetario a menos que se canjeen apropiadamente.

O. Calificar. Cumplir con los requisitos para lograr un Rango dado, beneficio o Premio bajo el Plan de Compensación en un Mes de Volumen mientras la Distribuidora está en regla.

P. Rango. Un título de calificación en el Plan de Compensación usado para describir el nivel de reconocimiento que la Distribuidora ha ganado. Los Rangos incluyen: Asociado, Gerente Jr., Gerente, Gerente Sr., Director, Director Sr., Director Ejecutivo, Director Presidencial, Zafiro Presidencial, Rubí Presidencial, Diamante Presidencial, Doble Diamante Presidencial y Diamante Corona Presidencial.

Q. Cliente Minorista. Un consumidor final quien compra productos Unicity de un Distribuidor ya sea directamente o a través de Unicity. Los Distribuidores no son Clientes Minoristas y no pueden pedir productos como si los fueran. Los Clientes Minoristas no participan en el Plan de Compensación, aunque el Volumen generado por los productos que compren contará como parte del VP del Distribuidor que les vendió los productos.

R. Precio del Público. Precio sugerido por Unicity al Distribuidor para las ventas al por menor.

S. Patrocinador. La primera posición arriba de un Distribuidor. El “Patrocinar” es ser reconocido en el Contrato de Distribución como el Patrocinador y/o de tener al Distribuidor colocado en la Línea Frontal del Patrocinador.

T. Línea Ascendente. El Patrocinador de un Distribuidor y Patrocinadores sucesivos de cada Línea Ascendente o el Distribuidor de Referencia de un Distribuidor y los Distribuidores de Referencia sucesivos de cada Línea Ascendente.

U. Volumen. El valor o Puntos asignados a un producto de Unicity. Una Distribuidora adquiere Volumen al comprar producto por el Distribuidor o por la Línea Descendente de acuerdo al Plan de Compensación . El Volumen o Puntos no tienen valor monetario a menos que se canjeen apropiadamente.

V. Mes de Volumen. El período de tiempo usado para calcular las Compensaciones y Rangos bajo el Plan de Compensación. El Mes de Volumen no siempre coincide con algún mes calendario.

Sección 2 – El Proceso de Solicitud del Distribuidor

A. Solicitud. Una persona puede llegar a ser un Distribuidor de Unicity al pagar la cuota membrecía del Nuevo Distribuidor y al hacer cualquiera de lo siguiente: (i) completar, firmar y devolver un Contrato de Distribución original a Unicity; (ii) firmar y enviar por facsímil un Contrato de Distribución completado a Unicity; (iii) inscribirse por teléfono con Unicity, seguido por el envío de un Contrato de Distribución original a Unicity, completado debidamente y firmado dentro de los treinta (30) días siguientes; o (iv) enviando en línea un Contrato de Distribución a través de www.unicity.com. No se requiere la compra de producto para poder ser un Distribuidor de Unicity. El Contrato de Distribución se vuelve vinculante para Unicity cuando el Contrato de Distribución se ingresa a la base de datos de Unicity como Distribuidora en regla. Unicity se reserva el derecho de rechazar cualquier Contrato de Distribución, a su propia discreción. Unicity no aceptará información inexacta o falsa en un Contrato de Distribución. Los Acuerdos del Distribuidor que estén incompletos, inexactos o sean ilegales serán anulados por Unicity. Un Distribuidor es responsable de informar a Unicity de cualquier cambio que afecte la exactitud del Contrato de Distribución.

B. Territorio. La aceptación de parte de Unicity de un Contrato de Distribución autoriza al Distribuidor a realizar negocios solamente en el país de su residencia legal (“País de Residencia”). Si un Distribuidor desea realizar negocios de Unicity fuera de su País de Residencia, el Distribuidor lo puede hacer sólo de acuerdo al Patrocinio Internacional delineado en la Sección 4.F de éstas Políticas y Procedimientos.

C. Número de Identificación del Distribuidor. Cada Distribuidor debe tener un número de identificación numérico (“Número de ID”). Unicity le asignará el Número de ID a los Distribuidores. Todas las personas y entidades (corporaciones, sociedades, asociaciones, etc.) deben proveerle a Unicity su número de registro federal de contribuyentes (RFC), ya sea que se trate de una persona física o de una entidad jurídica, junto con cualquier otra documentación que Unicity requiera.

D. Intereses Beneficiosos. Una persona no puede tener un beneficio, interés legal o estar incluida en más de una Distribuidora sin el consentimiento por escrito de Unicity. Esto incluye el que figure como propietario, socio o participe en cualquier sociedad, asociación, y otras entidades que puedan ser Afiliadas. En cuanto a esta provisión, se aplicará lo siguiente:

1) Sin restricción alguna, el cónyuge del individuo, y/o los miembros que cohabiten en su domicilio (aquellas personas que están domiciliadas con el individuo) se consideran que tienen interés beneficioso en cualquier Distribuidora en la cual el individuo tiene interés; y

2) Un esposo y esposa pueden tener Distribuidoras separadas sólo cuando uno es Patrocinador del otro, o si los dos tienen el mismo Patrocinador. Cada Distribuidor es completamente responsable de cumplir con: (i) Requisitos de Volumen; (ii) Rango; y (iii) cualquier otra calificación del programa o requisitos de su Distribuidora para ser elegibles de ganar Compensaciones en el Plan de Compensación.

Si un cohabitante en el domicilio del Distribuidor o una persona que es empleado por el Distribuidor se involucra en cualquier acto o actividad que violaría el Contrato como si fuere desempeñado por el Distribuidor, tal acto o actividad se le imputará al Distribuidor. Tales actos o actividades incluyen, de manera enunciativa más no limitativa, a las siguientes:

- a) Girar fondos o transferir costos a una tercera persona para adquirir un interés en una Distribuidora;
- b) Hacer un préstamo a una tercera persona para adquirir un interés en una Distribuidora;
- c) Tener una relación familiar cercana con una tercera persona que adquiere un interés en una Distribuidora sin revelar la relación a Unicity;
- d) Apoyar financieramente de cualquier forma a una tercera persona que esté en litigio o en acciones contra Unicity (incluso el pago de cuotas de

abogados, pagos de costos de viaje, pagos por costos de expertos u otros similares);

- e) Revelar, de cualquier forma, cualquier información que es confidencial, propietaria o de otra forma, a una tercera persona o sus agentes; y
- f) Entrar en un acuerdo o entendimiento por medio del cual un Distribuidor comparta de cualquier forma con una tercera persona el éxito de cualquier otra Distribuidora sin el consentimiento por escrito de Unicity.

E. Sociedades o Asociaciones. Un Distribuidor podrá solicitar y Unicity podrá aceptar bajo su absoluta discreción, que dicho Distribuidor administre su Distribuidora a través de cualquier tipo de persona moral permitida. Las solicitudes presentadas para convertirse en persona moral deben estar firmadas por el Distribuidor y por un representante legal de la persona moral debidamente autorizado y deben contener el nombre y número de registro federal de contribuyentes (RFC) de la entidad junto con los nombres de los principales funcionarios de la corporación, directores y accionistas o asociados y deben estar acompañadas por el Contrato de Distribución correspondiente. Además, la entidad garantizará que está en regla y que ni la entidad ni alguno de sus accionistas actúa en nombre de, o tiene un interés beneficioso en ninguna otra Distribuidora de Unicity. Unicity puede requerir una copia del Acta Constitutiva de la Empresa, un certificado de que todo está en regla u otra información acerca de la entidad según sea necesario para proteger los intereses de Unicity. Cualquier transferencia de interés propietario en la entidad está sujeta a las reglas de transferencia de la Sección J. En caso de que una Distribuidora corporativa transfiera cincuenta por ciento (50%) o más de su propiedad sin el consentimiento de Unicity, puede darse por terminado el Contrato de Distribución respectivo a la entera discreción de Unicity.

F. Negocio Propio. Las Distribuidoras que se tienen como negocio propio le proveerán a Unicity su número de registro federal de contribuyentes (RFC) y una declaración de propiedad y cualquier otra documentación necesaria junto al Contrato de Distribución correspondiente. Cualquier transferencia de interés propietario en el negocio propio está sujeta a las reglas de transferencia de la Sección J. La Distribuidora del negocio propio que transfiera cincuenta por ciento (50%) o más de su propiedad sin el consentimiento de Unicity, puede terminarse a discreción de Unicity.

G. Matrimonio de Distribuidores Existentes. Si dos Distribuidores existentes contraen matrimonio, ellos mantendrán sus Distribuidoras de manera separada e independiente. Asimismo, en caso de disolución del matrimonio, los derechos de Distribuidores anteriormente casados podrán ser limitados a discreción de Unicity para hacer cambios a su cuenta o a su Patrocinador.

H. Divorcio de Distribuidores o Disoluciones de Asociaciones de Negocios. Si los Distribuidores casados o Distribuidoras propiedad de cualquier tipo de persona moral u otras entidades similares (de aquí en adelante "Asociaciones de Negocios") deciden disolver

el matrimonio o la Asociación de Negocios, las dos partes continuarán tratando a la Distribuidora según el Contrato de Distribución hasta que Unicity reciba notificación por escrito de todas las partes o una orden judicial certificada estipulando algo diferente. La notificación por escrito estará sujeta a la aprobación de Unicity. Los Distribuidores Divorciados o las Asociaciones de Negocios disueltas presentarán a Unicity una copia certificada de cualquier juicio legal, decreto o acuerdo especificando la manera en la que las Compensaciones deben ser entregadas en el futuro. Cualquier transferencia de interés propietario en una Distribuidora está sujeta a las reglas de transferencia de la Sección J. Cualquier Distribuidora que transfiera cincuenta por ciento (50%) o más de su propiedad sin el consentimiento de Unicity, puede darse por terminada a discreción de Unicity.

I. La Muerte del Distribuidor. En el caso de muerte del Distribuidor, Unicity permitirá que la Distribución del Distribuidor fallecido sea transferida al miembro de su familia inmediata (el “heredero”) sin importar si el heredero ya tiene una Distribución aparte y, considerando que tanto la Distribuidora del heredero y como la Distribuidora que se está heredando están en regla y que el heredero cumple plenamente con el Contrato. Cada Distribuidora de este tipo debe Calificar separadamente de acuerdo con el Plan de Compensación para poder ser elegible para recibir Compensaciones y reconocimientos.

Para poder transferir una Distribuidora después de la muerte de un Distribuidor, el representante autorizado de la propiedad debe proveer documentación a Unicity que puede incluir un certificado de defunción, orden judicial o cualquier otro documento que Unicity considere necesario y debe presentar el Contrato de Distribución enmendado a nombre del Distribuidor que recibe la Distribuidora. Cualquier cesión o transferencia de este tipo debe acontecer antes de la fecha anual de renovación de la Distribuidora. En caso de muerte intestada, Unicity considerará a la Distribuidora como no transferible si un representante autorizado de la propiedad no contacta a Unicity dentro de los seis (6) meses siguientes a la muerte del Distribuidor.

J. Transferencias de Distribuidora. Unicity se opone a la transferencia de una Distribuidora o un interés en una Distribuidora. Con excepción al caso de la muerte como se ha indicado previamente, para transmitir, vender, ceder o de otra forma transferir una Distribuidora o cualquier interés de la misma, un Distribuidor debe seguir los procedimientos de Unicity para lograrlo. Las transferencias deben ser aprobadas por Unicity según se explica abajo:

1) La transferencia de una Distribuidora o un interés en la misma queda sujeta a la aprobación de Unicity y el derecho de primera oferta de Unicity, seguido por el derecho de primera oferta del Distribuidor que la transfiera al primer Patrocinador actual en Línea Ascendente que esté en regla y que califica para poder recibir Compensaciones.

a) Un Distribuidor de Unicity que recibe una Oferta de Buena Fe de Terceros (según se define aquí) para adquirir una Distribuidora (o un cincuenta por ciento [50%] o más de interés en una Asociación de Negocios dueña de una Distribuidora) debe primero

ofrecer vender tal Distribuidora (o interés) a Unicity bajo los mismos términos y condiciones contenidos en esa Oferta de Buena Fe de Terceros. Ya sea el Distribuidor que transfiera o el comprador propuesto, deben entregar una Oferta de Buena Fe de Terceros por escrito a Unicity y Unicity tendrá diez (10) días hábiles después de recibirla o de recibir una orden judicial final, para poder aceptar la oferta. Una “Oferta de Buena Fe de Terceros” es una oferta escrita en buena fe entre partes independientes actuando con intereses propios o mediante una orden judicial final inapelable (una copia de la cual ha sido entregada a los abogados de Unicity) para comprar una Distribuidora o cualquier interés de la misma por una persona o entidad que no sea un Distribuidor de Unicity, oferta que, Unicity, a su propia discreción, determinará si es legítima. La evidencia de una oferta legítima puede incluir, pero no se limita a, efectivo o valores depositados en una cuenta de garantía bloqueada, evidencia de un compromiso de préstamo u otros pasos substanciales dados con el único propósito de comprar dicha Distribuidora.

b) Si Unicity declina ejercer su derecho de primera oferta dentro del período de diez (10) días, el Distribuidor que solicita la transferencia ofrecerá vender la Distribuidora o cualquier interés en la misma al primer Patrocinador en Línea Ascendente bajo los mismos términos y condiciones que los obtenidos en la Oferta de Buena Fe de Terceros. Unicity transmitirá la Oferta de Buena Fe de Terceros proveyendo una notificación escrita de la misma al primer Patrocinador en Línea Ascendente. El primer Patrocinador en Línea Ascendente tendrá diez (10) días hábiles para poder aceptar o rechazar tal oferta. Si el primer Patrocinador en Línea Ascendente acepta la oferta, deberá proveer una notificación por escrito a Unicity al aceptarla.

c) Si el primer Patrocinador en Línea Ascendente declina ejercer su derecho de primera oferta dentro del tiempo dado, el Distribuidor que solicita la transferencia puede transferir la Distribuidora o cualquier interés en la misma a una tercera persona de acuerdo con los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Buena Fe de Terceros, siempre y cuando el Distribuidor que está transfiriendo cumpla con todos los procedimientos de transferencia contenidos en ésta sección y según se establezcan de cuando en cuando por Unicity.

d) El derecho de primera oferta se aplicará con cada nueva Oferta de Buena Fe de Terceros recibida por el Distribuidor que transfiera.

e) Si el Distribuidor que transfiera vende la Distribuidora al primer Patrocinador en Línea Ascendente, la Distribuidora se fusionará a la Distribuidora del Patrocinador existente de acuerdo a los procedimientos de transferencia de Unicity de una Distribuidora.

f) El derecho de los procedimientos de primera oferta aquí estipulados no se aplicará a la transferencia de una Distribuidora o de ningún interés en la misma, cuando se dé una de las condiciones descritas abajo:

- i) Una transferencia entre esposo y esposa donde el cónyuge que transfiera continua teniendo un interés beneficioso; o
- ii) Una transferencia autorizada de una Distribuidora individual a una Asociación Empresarial, siempre y cuando el cónyuge sea dueño de una parte de la Asociación Empresarial.

iii) Una transferencia de un individuo a una Asociación Empresarial, siempre y cuando el individuo sea dueño del 100 por ciento de la Asociación Empresarial.

g) Una transferencia de cualquier interés requiere la aprobación por escrito anticipada de Unicity y la presentación de un Contrato de Distribución modificado con la documentación suplementaria.

2) Unicity se reserva el derecho, a su propia discreción, de rechazar cualquier transferencia o compra de la misma forma en que rechazaría cualquier Contrato de Distribución presentado.

3) Cuando una transferencia de una Distribuidora o cualquier interés en la misma se permita, Unicity puede requerir cualquiera de, o todos los documentos siguientes, junto con cualquier otra documentación o información que Unicity solicite:

a) Un Contrato de Distribución recientemente firmado por parte del Distribuidor que recibe la transferencia con el pago de la cuota apropiada de la solicitud y una declaración escrita explicando la(s) razón(es) de la transferencia.

b) Una copia autentica de la Oferta de Buena Fe de un Tercero. La Oferta de Buena Fe de un Tercero debe estar firmada por el Distribuidor que transfiere la Distribuidora y una copia notariada debe ser entregada a Unicity. La oferta de Buena Fe de un Tercero debe incluir lo siguiente:

i) Un convenio de parte del Distribuidor que transfiere, señalando que no incursionará, patrocinará en forma cruzada o referenciará a ninguno de los Distribuidores en Línea Descendente hacia ninguna otra organización de venta directa, multinivel, o red de mercadeo por un período de tres años; y

ii) Una provisión de daños liquidados requiriendo que el Distribuidor que transfiere pague al Distribuidor que recibe la suma de \$100,000.00 pesos mexicanos más IVA por cada instancia en donde el Distribuidor que transfiere viole o intente violar el convenio contra incursiones, Patrocinio en forma cruzada, o referencia de la Línea Descendente.

c) Una notificación de terminación del Distribuidor que transfiere.

d) Una cuota de transacción de \$700.00 pesos mexicanos más IVA.

e) Cualquier otro requisito u obligación, incluso el requisito de no competir, que Unicity estime necesario.

4) Cualquier Distribuidor que desee adquirir un interés en el negocio de otro Distribuidor debe primero terminar su Distribuidora existente y esperar seis (6) meses antes de que sea elegible para comprar otra Distribuidora. Unicity tiene la opción de anular este requisito a su discreción. Después de seis (6) meses, la persona puede volver a solicitar una Distribuidora de Unicity al presentar un nuevo Contrato de Distribución.

5) Una Distribuidora transferida o comprada puede Calificar inmediatamente para recibir Compensaciones al cumplir con los requisitos que se describen en el Plan de Compensación de Unicity. Sin embargo, el volumen adquirido de la Distribuidora transferida o comprada no contará para efectos de la calificación del Bono del Club

Presidencial Ejecutivo que incluye las Compensaciones del bono de Doble Diamante, Triple Diamante, y Diamante Corona. La Distribuidora todavía puede Calificar para el Bono del Club Presidencial Ejecutivo bajo los términos aceptados por Unicity y sólo bajo la discreción de Unicity.

K. Cambios a la Cuenta para Distribuidoras. Los cambios a las cuentas o correcciones al Contrato de Distribución pueden hacerse al presentar un nuevo Contrato de Distribución con la leyenda “Convenio Modificatorio” escrita arriba, al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity o a la dependencia de Unicity que ésta determine. Los formularios modificados deben completarse en su totalidad y ser firmados por todas las partes de la Distribuidora. Los cambios de nombres requieren prueba legal apropiada de dicho cambio.

L. Cambio de País de Residencia. Un Distribuidor puede pedir que se le cambie su País de Residencia hacia otro país en que Unicity opere oficialmente. Un cambio de País de Residencia se puede hacer presentando un Formulario de Cambio de País de Residencia y un Contrato de Distribución para el nuevo País de Residencia. Se requiere la compra de la cuota de membresía Paquete de Nuevo Distribuidor del País de Residencia a menos que sea prohibido por la ley en dicha jurisdicción. Un Distribuidor debe cumplir con todas las leyes y regulaciones para actuar como un Distribuidor Independiente en ese país.

M. Edad Legal. El Distribuidor solicitante debe tener por lo menos 18 años de edad al momento de presentar la solicitud.

N. Aviso de denegación de responsabilidad por Viaje/Evento. Unicity Internacional de México, S. de R.L. de C.V., así como sus entidades subsidiarias no serán bajo ninguna circunstancia responsables respecto de cualquier persona o compañía (“Participante”) que participe en un viaje ganado, gira y/o cualquier otra actividad por causa de heridas, enfermedad, muerte, accidente, pérdida, atraso, incomodidad, daño, aumento de gastos, y/o gastos de cualquier tipo por enfermedad, accidentes, clima, huelgas, hostilidades, guerras, actos terroristas, actos de la naturaleza, leyes locales y/u otro tipo de causas o cualquier desgracia sin importar qué o quién la cause. El Participante que esté participando de este viaje o gira y/o en cualquier otra actividad será el único responsable de comprar una póliza de seguro de viaje para cubrir todos los eventos arriba mencionados.

Los Participantes voluntariamente asumen todo tipo de riesgos y peligros incidentales de cualquier actividad o evento y renuncian a todo reclamo contra Unicity, el patrocinador del evento o el dueño de las instalaciones. La participación está sujeta al cumplimiento del Contrato de Unicity y a todas las leyes y a las reglas de las instalaciones. La falta de cumplimiento con el Contrato de Unicity, las leyes o los reglamentos de las instalaciones, puede resultar en negársele la participación. Al respecto, no se harán DEVOLUCIONES o INTERCAMBIOS.

Sección 3 – Las Responsabilidades del Distribuidor

A. General. Unicity respeta y cumple con todas las normas legales nacionales, departamentales y locales del país donde desarrolle su actividad comercial. Los Distribuidores se deben adherir a estas mismas leyes y prácticas de ética. Los Distribuidores están de acuerdo en cumplir sus contratos, y todas las demás obligaciones contractuales y las normas legales aplicables. Unicity no tolerará actividades no éticas o deshonestas del Distribuidor y podrá tomar las acciones jurídicas pertinentes cuando la conducta inmoral sea descubierta o denunciada. Unicity se reserva el derecho de determinar a su discreción si algún Distribuidor está involucrado en actividades no éticas o deshonestas. Cualquier quebranto o violación del Contrato de Distribución puede ser considerado antiético y base de acción disciplinaria que puede resultar en la terminación de su Distribuidora por parte de Unicity. Ejemplos de acciones antiéticas incluyen, pero no se limitan, a las siguientes:

- 1) Causando que los productos de Unicity, ya sea indirecta o directamente, se vendan en establecimientos comerciales, en subastas en línea, o en sitios de comercialización en masa o cualquier otro establecimiento físico que no sea aprobado o en un sitio de comercialización en el internet
- 2) Vendiendo o suministrando productos de Unicity a sabiendas de que los productos serán ofrecidos en una subasta en línea o en un sitio comercial masivo tal como eBay, Amazon, etc.).
- 3) Vendiendo productos de Unicity a otros Distribuidores pero no otorgándoles crédito de VP a ellos.
- 4) Referenciando Distribuidores de otras líneas (Patrocinando en forma cruzada, vea párrafo 3.C);
- 5) Incursionando la Línea Descendente (vea párrafo 4.D);
- 6) Girar cheques sin fondos, con errores de fecha o firma errada intencionalmente, a Unicity o a otros Distribuidores;
- 7) Colocando órdenes en la cuenta de otro Distribuidor;
- 8) Utilizando la tarjeta de crédito de otra persona en cualquier forma no autorizada;
- 9) Iniciando reembolsos de cargos a tarjetas de crédito;
- 10) Falsificando información sobre los productos de Unicity o el Plan de Compensación;
- 11) Involucrándose en cualquier práctica de negocios deceptiva, abusiva, prohibida o ilegal;
- 12) Utilizando material de publicidad de Unicity sin la aprobación requerida;
- 13) Usando el nombre de Unicity, su(s) marca(s) registrada(s) o logotipo(s) en cualquier forma no autorizada sin importar su forma de empleo;
- 14) Utilizando el nombre o logotipo de una tercera persona (incluyendo, pero no limitado, al uso no autorizado de nombres o marcas registradas de Royal Numico, Rexall, y Enrich) en cualquier forma no autorizada, sin importar la forma de uso; y
- 15) Manipulando de alguna forma el Plan de Compensación por, entre otras cosas, violar la Regla del 70% (vea párrafo 5:E.2), tener un interés beneficioso en otra

Distribuidora, adquirir o transferir un interés en otra Distribuidora o cualquier violación del Contrato.

16) Acciones que causan a Unicity o sus Distribuidores la pérdida de buena reputación; y/o

17) Acciones perjudiciales al comercio de Unicity.

B. Condición de un Contratista Independiente. Un Distribuidor es un contratista independiente y/o distribuidor independiente y no es un agente, empleado, socio o parte de una sociedad con Unicity; un Distribuidor no puede representar que tal arreglo existe. Un Distribuidor es responsable por sus propias decisiones de negocios y sus gastos, así como de satisfacer todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales que se aplican en el lugar de residencia del Distribuidor. Ya que los Distribuidores de Unicity son contratistas independientes, los Distribuidores no pueden reclamar compensación por desempleo y otros beneficios como resultado de ser un Distribuidor de Unicity. Asimismo, los Distribuidores no estarán bajo ninguna circunstancia bajo la dirección, instrucciones expresas o implícitas por parte de Unicity, ni estarán sujetos a un horario o a cumplir con obligaciones distintas de las expresamente pactadas en términos de este documento.

C. La Competencia Desleal y el “Patrocinio Cruzado” Un Distribuidor no puede Patrocinar o solicitar o intentar Patrocinar o solicitar a otro Distribuidor de Unicity para que entre a otra compañía de red de mercadeo o de ventas directas, con la excepción de aquellas personas que el Distribuidor personalmente Patrocino y que están colocadas en la Línea Frontal del Distribuidor en su Línea Descendente. Además, un Distribuidor no puede solicitar la participación de ningún Distribuidor de Unicity, que no esté en su Línea Frontal, para comprar productos que no sean de Unicity o que participe en cualquier otra compañía de venta directa, red de mercadeo o de mercadeo de multinivel u oportunidad a través de la solicitud directa por teléfono, correo, en persona o por cualquier medio de comunicación, sin el consentimiento expreso y por escrito de Unicity. A menos que se haya establecido de otro modo, cualquier consentimiento que hubiese sido dado puede ser revocado discrecionalmente por Unicity. Un Distribuidor tampoco puede involucrarse en publicidad indiscriminada, incluso el uso de redes sociales, que solicita la compra de productos que no son de Unicity o que promueve la participación en otra compañía de red de mercadeo o de ventas directas. Cualquiera de las actividades prohibidas arriba mencionadas constituyen competencia desleal con Unicity y también se conocen como “Patrocinio Cruzado”. El Patrocinio Cruzado puede ser motivo de terminación.

D. La Renovación de una Distribuidora. Para estar en regla un Distribuidor debe renovar el Contrato de Distribución y su situación anualmente. Bajo su propia discreción, Unicity puede rechazar cualquier solicitud de renovación. La renovación anual incluye pagar una cuota anual de renovación de Distribuidora, permanecer en regla y, cuando se le solicite, completar y presentar el formulario de renovación. El pago de la cuota de renovación debe hacerse el día del aniversario cuando el Contrato de Distribución fue ingresado a la base de datos de Unicity. La responsabilidad de renovación recae en cada Distribuidor. El pedir producto, patrocinar otros Distribuidores, aceptar Compensaciones u otra autorización

verbal o escrita constituirá una aceptación expresa por parte de un Distribuidor de que Unicity puede aceptar como intención y acuerdo de renovar el Contrato existente y constituirá autorización por parte del Distribuidor de cargar a la cuenta del Distribuidor el monto de la cuota de renovación. A elección de Unicity, un Distribuidor que no renueve su Contrato de Distribución dentro de los treinta (30) días después de su día de aniversario en que el Contrato de Distribución se ingresó a la base de datos, el mismo puede ser terminado sin necesidad de notificación por parte de Unicity. Si una Distribuidora es terminada por falta de renovación o por renuncia voluntaria, una Distribuidora no puede ser reinstalada ni puede volver a obtener su Rango o la organización de Línea Descendente que existía al momento de la terminación, sin el consentimiento expreso por escrito de Unicity y no puede volver a solicitar una nueva Distribuidora por seis (6) meses.

E. Reportando Comportamiento No Ético. Un Distribuidor que tiene una queja específica acerca de otro Distribuidor o conoce de cualquier violación a estas Políticas y Procedimientos por parte de otro Distribuidor debe dirigir su queja junto con evidencia de apoyo, por escrito, al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity por facsímil al +1-801-226-6232 o por correo electrónico a dc@unicity.com, con aviso razonable.

F. Consentimiento. Un Distribuidor otorga su consentimiento a Unicity para contactar el mismo Distribuidor por teléfono, facsímil, o correo electrónico en cuanto a su cuenta de Unicity. En virtud del presente contrato, un Distribuidor otorga su consentimiento a Unicity para utilizar su imagen.

La imagen de un Distribuidor puede incluir, pero no se limita, al nombre del Distribuidor, nombre(s) profesional(es), fotografías, testimonios, semejanza, título, posiciones, voces, biografía y cualquier trazo de película, cintas de video, cintas de audio, grabaciones, artículos y entrevistas del Distribuidor, en cualquier forma y medio que exista, cuando sean creados en relación con cualquier producto de Unicity u oportunidad o cualquier evento, promociones y convenciones, para anunciar, promover y publicar los productos de Unicity o la oportunidad de Unicity. Una vez que se utilice la imagen, Unicity puede continuar usando esa imagen aún si el Distribuidor deja de estar asociado con Unicity.

G. Cumplimiento de las Normas. Cada Contrato de Distribución es un contrato separado y ejecutable entre el Distribuidor y Unicity. Cualquier parte puede renunciar al desempeño de las obligaciones del otro o cualquiera de las provisiones del Contrato. Unicity no está obligada a tratar a todos los Distribuidores por igual. El hecho de no ejecutar cualquier provisión del Contrato por parte de Unicity con un Distribuidor no es quitarle el derecho a Unicity de ejecutar posteriormente cualquier provisión con ese mismo Distribuidor o con cualquier otro Distribuidor.

H. Listas de Unicity. Unicity desea protegerse a sí misma y a sus Distribuidores, de competencia inapropiada e injusta. Las Listas de Distribuidores de Unicity incluye aquellos informes de actividad, informes de Genealogía, informes de Clientes u otra información

acerca de Distribuidores o Clientes (de aquí en adelante "Listas"), ya sean parciales o completas, que se provean u originen de Unicity sin importar si tales Listas están rotuladas como confidenciales o propietarias. Las Listas, según emendadas de cuando en cuando, son de propiedad confidencial e intelectual de Unicity sin importar si son marcadas como confidenciales o no. Unicity actualmente mantiene y ha derivado, compilado y configurado Listas a costo de tiempo, esfuerzo y recursos monetarios considerables. Tales Listas no serán reveladas por los Distribuidores a un tercero (incluso otros Distribuidores o el abogado o contador de un Distribuidor, etc.) o utilizadas para propósitos que no sean para el desempeño de sus obligaciones bajo el Contrato y para el beneficio de Unicity, sin el consentimiento previo por escrito de Unicity.

1) Unicity puede proveer porciones de Listas personalizadas a Distribuidores mediante el pago de una cuota determinada. Unicity puede, bajo su propia discreción, rehusar proveer Listas a cualquier Distribuidor.

2) Una Genealogía es parte de las Listas de Distribuidores y es información confidencial y secreto industrial de Unicity.

3) Las Listas permanecerán, en todo momento, como la propiedad confidencial y exclusiva de Unicity y deben devolverse a Unicity después de su uso o cuando Unicity las pida. La publicación de nombres de Distribuidores o Clientes o una porción de la Lista por Unicity no autoriza a un Distribuidor para que publique tal información otra vez. Un Distribuidor está de acuerdo con lo siguiente:

a) Limitar el uso de la Lista para el ámbito intencionado de la Lista y para avanzar exclusivamente con el negocio relacionado con Unicity del Distribuidor.

b) Mantener confidencial y no revelar ninguna Lista o porción de ella a ninguna tercera persona incluyendo, pero no limitado a, Distribuidores existentes, competidores y al público en general. Cualquier uso no autorizado o divulgación de las Listas constituye mal uso, malversación y una violación al Contrato de Distribución y puede causar un daño irreparable para Unicity;

c) Que al existir cualquier violación bajo esta sección, el Distribuidor estipulará una medida cautelar, imponiendo tal uso bajo leyes aplicables federales, estatales y locales y devolverá a Unicity todas las Listas existentes que se le hayan proveído anteriormente al Distribuidor;

d) Que el mal uso intencionado o no intencionado de una Lista puede ser causa de terminación de una Distribuidora, ya sea que tal mal uso cause daño irreparable o no a Unicity o a uno de sus Distribuidores; y

e) Que las obligaciones bajo esta sección superarán la terminación del Contrato de Distribución y del Contrato.

4) Unicity se reserva el derecho de buscar todas las vías apropiadas para remediar bajo las leyes nacionales y locales y proteger sus derechos a las Listas como propiedad y

secreto profesional de Unicity; cualquier falla en buscar tales remedios no constituirá la renuncia a tales derechos.

I. Distribuidores y los Empleados de Unicity. Un Distribuidor no debe entrar en una relación de negocios de ninguna forma con cualquier empleado, afiliado o proveedor, sin el consentimiento previo y por escrito de un funcionario de la compañía. Los empleados de Unicity no pueden aceptar ningún regalo en efectivo proveniente de un Distribuidor. En su caso, los empleados de Unicity pueden aceptar pequeños gestos o regalos de aprecio (que no excedan los cuatrocientos pesos mexicanos más IVA [\$400.00]de valor, anualmente) después de notificar y recibir aprobación de su jefe de departamento.

J. Impuestos. Los Distribuidores están obligados a pagar los impuestos locales, estatales o federales que correspondan sobre todas las comisiones, bonos, Compensaciones o cualquier otro ingreso que perciba como Distribuidor.

No obstante lo anterior, Unicity deberá considerar, como regla general, que las órdenes de compra efectuadas entre Unicity y los Clientes consisten en compras efectuadas para uso personal, por lo que Unicity deberá emitir los comprobantes fiscales correspondientes en términos de la legislación mexicana.

En principio, todos los Distribuidores estarán obligados al pago del impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado en México por las actividades de mediación mercantil (comisiones) que realizan a favor de Unicity, esto es, por las comisiones derivadas de las ventas de los Distribuidores referenciados a Unicity por ellos.

Sin embargo, los Distribuidores aceptan que Unicity calcule y retenga el impuesto sobre la renta correspondiente a los pagos hechos en virtud del Plan de Compensación, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 94, fracción VI de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Bajo este régimen, los Distribuidores serán, además, liberados de la obligación del pago del impuesto al valor agregado derivado de dichas actividades. Los Distribuidores podrán solicitar por escrito a más tardar el 31 de diciembre de cada año, y Unicity deberá entregar, una constancia de retención en la que se haga constancia de las retenciones efectuadas por Unicity al amparo de este régimen.

Los Distribuidores podrán solicitar a Unicity, y Unicity podrá aceptar a su entera discreción, la no aplicación del régimen antes descrito a partir del ejercicio fiscal siguiente a aquél en que se hace la solicitud. En este caso, los Distribuidores deberán calcular y pagar directamente el impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado causados por sus actividades como Distribuidor, y deberá emitir un comprobante fiscal que cumpla con todos los requisitos en términos de la legislación fiscal mexicana a favor de Unicity con anterioridad al pago de cualquier comisión, Compensación o cualquier otro pago.

En el caso de Distribuidores que administren su Distribuidora a través de una persona moral, deberán igualmente emitir un comprobante fiscal que cumpla con todos los

requisitos en términos de la legislación fiscal mexicana a favor de Unicity con anterioridad al pago de cualquier comisión, Compensación o cualquier otro pago.

Sección 4 – Patrocinio

A. Patrocinio. Una parte importante de un Distribuidor de Unicity es patrocinar y lleva consigo muchos beneficios y responsabilidades. Un Distribuidor puede actuar como el Patrocinador de un Distribuidor solicitante siempre y cuando el Patrocinador esté en regla con Unicity. Si más de un Distribuidor reclama Patrocinio sobre la misma persona, Unicity determinará quién es el Patrocinador, a su discreción.

B. Información de un Futuro Distribuidor. Un Patrocinador debe declarar claramente en todas las presentaciones a futuros Distribuidores que no se necesita comprar producto para llegar a ser un Distribuidor y que no se otorgarán Compensaciones a ningún Distribuidor solamente por patrocinar nuevos Distribuidores.

C. Deberes de un Patrocinador. Un Patrocinador tiene varios deberes y responsabilidades hacia su Línea Descendente los cuales incluyen lo siguiente:

1) Ofrecer apoyo, información y ayuda razonable así como un apoyo de supervisión, mercadeo, ventas, y capacitación;

2) Asegurarse razonablemente que todos los Distribuidores en Línea Descendente entiendan y cumplan con los términos y condiciones actuales del Contrato de Distribución, las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación; e

3) Intentar razonablemente resolver disputas que nazcan entre sus Clientes Minoristas y/o Distribuidores en la Línea Descendente, en forma pronta y amigable sin promulgar información negativa con otros Distribuidores en la Línea Descendente ni con otras personas.

Los Distribuidores aceptan realizar las actividades antes descritas sin percibir remuneración o compensación alguna por el desarrollo de las mismas.

D. Cambio de Patrocinio. Unicity se opone fuertemente los cambios de Patrocinio. Un Distribuidor no debe intentar persuadir a otros Distribuidores de cambiar de Patrocinador. Esto se conoce como “Incurción en la Línea Descendente” y un Distribuidor que se involucra en Incurciones en la Línea Descendente puede quedar sujeto a acción disciplinaria por Unicity incluyendo la terminación del Contrato de Distribución.

A su discreción, Unicity puede dejar que un Distribuidor cambie de Patrocinador. A menos que Unicity no lo exija, lo siguiente se aplica a cualquier cambio de Patrocinador:

1) Un Distribuidor que quiere cambiar su Patrocinador debe renunciar y no volver a solicitar una nueva Distribuidora por seis (6) meses.

2) El Distribuidor que desee cambiar de Patrocinador debe entregar una Solicitud de Cambio de Patrocinador al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores, lo cual debe incluir: (i) una carta de aprobación por parte del nuevo Patrocinador, (ii) un Acuerdo de Distribuidor modificado con el nuevo Patrocinador indicado, (iii) el pago de \$700.00 pesos mexicanos más IVA de cuota requerida por la transferencia y (iv) las siguientes firmas:

a) Los tres (3) primeros Distribuidores Activos, que gocen de buena reputación y que están en la Línea Ascendente del solicitante;

b) *Cualquier Distribuidor afectado adversamente por el cambio.*

c) Si el Rango del Distribuidor solicitante es o ha sido Gerente o mayor previamente, la firma de los ocho (8) primeros Distribuidores Activos, que gocen de buena reputación y que están en la Línea Ascendente del solicitante;

3) Si el Distribuidor solicita moverse de Línea Ascendente, sin importar su Rango actual o previo, debe también obtener aprobación de la Línea Ascendente afectada.

4) Bajo todas las circunstancias, salvo las excepcionales, y sólo bajo la discreción de Unicity, la Línea Descendente de un Distribuidor no se puede mover con el Distribuidor al efectuar un cambio de Patrocinador.

5) Salvo circunstancias excepcionales y solo a discreción de Unicity, la organización de Línea Descendente de un Afiliado no se puede mover con el Distribuidor en proceso de cambio de Patrocinador. No obstante a lo antes mencionado, Unicity puede aprobar que una Organización se coloque en otra parte de la Genealogía. Así que, tanto la Red como la Línea Ascendente y subsiguientes, en la cual se coloca la Organización, puede Calificar inmediatamente para Compensaciones al cumplir con los requisitos según se estipula en el Plan de Compensación de Unicity. Sin embargo, el volumen adquirido de la Organización en la Distribuidora y su Línea Ascendente no contará para calificar hacia el Bono del Club Presidencial Ejecutivo, el que incluye las Compensaciones de bonos de Doble Diamante, Triple Diamante y Diamante Corona. La Distribuidora y su Línea Ascendente pueden calificar al Bono del Club Presidencial Ejecutivo bajo los términos acordados por Unicity y sólo a discreción de Unicity.

E. El Patrocinio de Empleados de Unicity. Un Distribuidor no solicitará ni Patrocinará empleados de Unicity o los cohabitantes de un empleado, para que sean Distribuidores de Unicity. Durante el término de empleo, a ningún oficial corporativo, director, empleado, proveedor de producto, agente, representante o consultor de Unicity o miembro de la Residencia de dicha persona se le permitirá ser un Distribuidor o a desarrollar una Línea Descendente dentro de Unicity o de cualquier otra compañía de red de mercadeo o de ventas directas sin el consentimiento por escrito de un funcionario corporativo de Unicity. Para los propósitos de este párrafo, el término “cohabitante” incluye cualquier persona que actualmente tenga su domicilio en la misma casa que el funcionario, director, empleado, proveedor de producto, agente, representante o consultor.

F. Patrocinio Internacional. Unicity permite a los Distribuidores la oportunidad única de Patrocinar otros Distribuidores en países aprobados. Los Distribuidores pueden patrocinar solo en los países que están oficialmente “Abiertos” para Unicity. Un país está Abierto cuando Unicity publica una notificación de tal apertura en una publicación oficial de Unicity desde las oficinas corporativas de Unicity en los Estados Unidos o en www.unicity.com. No se permitirá ninguna actividad de pre-comercialización en ningún país que Unicity no ha Abierto formalmente. La violación de esta regla es la base para la terminación de la Distribuidora por Unicity. Además, tal Distribuidor compensará a Unicity por la pérdida sufrida incluyendo, pero no limitada a, pérdidas de beneficios, pérdida de buena reputación, daños y perjuicios y honorarios razonables de abogados. Es requisito que un Distribuidor que sea Patrocinador de Distribuidores en otros países cumpla las estipulaciones, y al no cumplirlas puede dar lugar no sólo a una acción disciplinaria de parte de Unicity, sino también a una decisión gubernamental, que puede incluir multas severas, la confiscación de la propiedad, el cierre de las operaciones de negocios o incluso la cárcel.

- 1) Es requisito que cualquier acción de un Distribuidor cumpla no solo con las Políticas y Procedimientos para su país de origen, sino también con las Políticas y Procedimientos del país en lo cual esté operando.
- 2) Los Distribuidores no pueden participar en prospección ciega, sin previa autorización por escrito de Unicity. Muchos países tienen leyes estrictas de privacidad que prohíben las invitaciones, anuncios o publicidad anónima dirigida a los potenciales Clientes o a personas indeterminadas.
- 3) Los Distribuidores no pueden importar ni exportar un producto de Unicity a un mercado donde ese producto no sea aprobado, lo cual será determinado por Unicity a su discreción. Aunque hay productos de Unicity que pueden ofrecerse con el mismo nombre en dos países diferentes, los productos en sí pueden ser distintos.
- 4) Los Distribuidores no pueden usar literatura de Unicity o declaraciones promocionales de un país en cualquier otro país.
- 5) Las Compensaciones y los ingresos están basados en las reglas del Plan de Compensación del Mercado del País Extranjero. Los Distribuidores reciben pago del País de Residencia del Distribuidor y en la moneda del País de Residencia. A los Distribuidores no se les pagan Compensaciones bajo el Plan de Compensación del Mercado del País Extranjero. A los Distribuidores se les paga únicamente en VP extranjero mientras mantengan el Rango de Gerente o más. Los Distribuidores pueden estar sujetos a retención de impuestos sobre ingresos, requeridos en el Mercado Extranjero. Cuando se aplique, la retención será deducida de las Compensaciones del Distribuidor. Todas las demás reglas relacionadas con Compensaciones, sea en el Mercado del País Extranjero o el Mercado del País Residencial, se aplican a las Compensaciones del Distribuidor.

Sección 5 – Ordenando Productos y Materiales de Venta

A. Pautas para Ordenar, Recibir y Pagar

1) Un Distribuidor puede ordenar productos al colocar una orden con Unicity y haciendo el pago apropiado. Los fondos deben estar disponibles al momento de ordenar. Las órdenes se pueden retener hasta que la disponibilidad de los fondos sea verificada. El VP de cualquier orden será acreditado al Mes de Volumen cuando se reciban los fondos.

2) Las órdenes serán enviadas dentro de diez (10) días después de recibir los fondos. Si Unicity no tiene existencias del producto ordenado temporalmente, el Distribuidor recibirá en el envío una notificación de cuándo lo tendrá disponible. Los envíos estarán completos y en condición para la venta cuando salgan del centro de distribución de Unicity.

3) Al recibir la orden, los Distribuidores deben inspeccionarlo inmediatamente para determinar si está completo y sin daños.

- a) Si una orden está incompleta, el Distribuidor debe inmediatamente llamar al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity;
- b) Si una orden está dañada al recibirla, los Distribuidores deben presentar un reclamo a la compañía de envío sobre los productos dañados en tránsito.

4) Antes de asumir que un envío está perdido o faltante, un Distribuidor debe esperar por lo menos quince (15) días hábiles desde la fecha en que se colocó la orden por correo y diez (10) días hábiles desde la fecha en que se colocó la orden por teléfono, facsímil o internet. Si un envío está perdido o faltante, el Distribuidor debe entonces notificar al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity. Si los envíos perdidos se encuentran más tarde y/o son entregados, deben ser reportados al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity dentro de los siete (7) días siguientes a la fecha de la entrega.

5) Un Distribuidor que firma un permiso de entrega con una compañía de envíos autorizando que esa compañía entregue una orden sin firma acuerda relevar a la compañía y, a todas las partes, de la responsabilidad de tal envío.

6) Es la responsabilidad del Distribuidor proveerle a Unicity su dirección de envío correcta. Se le puede cobrar al Distribuidor una cuota por re-envío o paquetes rehusados.

7) Todos los productos de Unicity deben ser almacenados en un lugar fresco, seco, e higiénicamente seguros o como se especifique en la etiqueta. Como regla general, los productos deben ser almacenados por lo menos cuatro pulgadas (4") por encima del suelo. Unicity no será responsable si el producto es dañado por un almacenamiento inadecuado.

8) Un Distribuidor a quien se le ha devuelto un cheque o giro de banco por “fondos insuficientes” o por “cuenta cerrada” puede perder su privilegio de colocar órdenes hasta que existan suficientes fondos. En algunos casos, un Distribuidor puede perder los privilegios de usar cheques o giros de banco. Un Distribuidor acuerda que Unicity puede agregar una cuota de manejo por la cantidad de cuatrocientos pesos mexicanos(\$400.00) más IVA por cada cheque o giro rechazado y por cada reembolso de cargos de tarjeta de crédito.

9) Un Distribuidor entiende que no tiene derecho a reembolsos de dinero por producto comprado ni tiene derecho a la Garantía de Satisfacción de los Productos para el Cliente. Un Distribuidor puede intercambiar producto por un producto similar o por un producto de igual valor dentro de sesenta (60) días desde el día de compra y cumpliendo con la Regla del 70% (véase el Párrafo E.2 más abajo). Un Distribuidor que termina su contrato puede devolver producto de acuerdo con la Sección 8.G de estas Políticas y Procedimientos.

10) Las órdenes pre-pagadas que se reciban antes del cierre de operaciones en Unicity en el último día del mes se incluyen en los negocios de ese mes de calendario.

11) Unicity puede, a su discreción, rechazar una orden por cualquier razón, incluyendo, pero no limitada a:

- a) Dificultades de Producción y de Suministros;
- b) Si el Distribuidor no puede, a petición de Unicity, demostrar cumplimiento de la Regla del 70%; o
- c) La orden manipula el Plan de Compensación.

B. El Programa de Ventas Minoristas. Un Cliente Minorista puede ordenar productos directamente de Unicity siguiendo las pautas para órdenes arriba descritas y las siguientes normas del Programa de Ventas Minoristas:

1) El Cliente Minorista puede registrarse en línea para comprar productos o puede llamar a la línea de órdenes minoristas. Al llamar al Servicio al Cliente de Unicity la primera vez, el Cliente Minorista puede dar el número de identificación del Distribuidor que lo refiere al agente de Servicio al Cliente al colocar la orden. En ese entonces, se le proveerá con un número único de identificación exclusivamente para el Cliente Minorista;

2) La responsabilidad de acreditar adecuadamente el Volumen generado de cualquier Cliente Minorista recae en el Distribuidor referente y no sobre Unicity o sus empleados;

3) El Distribuidor es responsable de pagar a Unicity los gastos de cualquier producto devuelto, de re-envío o reembolsos a tarjetas de crédito. Si el Cliente Minorista inicia una devolución de producto o reembolso de cargos de tarjeta de crédito, el

Distribuidor acuerda que Unicity pueda debitar de las Compensaciones del Distribuidor todos los gastos razonables incurridos. Unicity también puede suspender los privilegios de colocar órdenes del Distribuidor y cobrarle una cuota de manejo por reembolsos, de treinta pesos mexicanos (\$30.00) más IVA; y

4) La diferencia entre el precio al por mayor y el precio minorista de ciertos productos se le acreditará al Distribuidor que está enlazado con su número de identificación al número de identificación del Cliente Minorista que se dio para esa orden, si es que el Distribuidor tiene por lo menos el mínimo de PV para calificar en ese Mes de Volumen. Un Distribuidor gana puntos PV por los productos ordenados por un Cliente Minorista dentro del Mes de Volumen cuando las órdenes se recibieron y se pagaron.

C. La Garantía de Satisfacción de los Productos y Recibo de Venta. Al vender cualquier producto, un Distribuidor debe notificar a cada Cliente acerca de la Garantía de Satisfacción de los Productos (la “Garantía”) y debe proveer al Cliente con un recibo de venta oficial de Unicity firmado por el Cliente. El reverso del recibo debe contener la siguiente notificación por escrito:

Garantía de Satisfacción de los Productos de Unicity para el Cliente

El Distribuidor de Unicity al venderle los productos enumerados al reverso de este recibo de venta le extiende a usted como Cliente una Garantía personal del 100% de devolución de su dinero por concepto de Satisfacción del Producto. Si por cualquier razón durante los próximos sesenta (60) días usted está insatisfecho con la compra del producto de Unicity, el Distribuidor de Unicity que le vende a usted le devolverá el precio total pagado, después de recibir su solicitud por escrito. Para recibir este reembolso, usted debe proveerle al Distribuidor una carta firmada declarando la razón por la que está insatisfecho y regresar todas las porciones no usadas del producto, así como su contenedor. Después de eso usted debe proveer una declaración por escrito manifestando que usted recibió el reembolso completo. Esta garantía se aplica sólo a Clientes y no podrá extenderse a Distribuidores de Unicity. Con excepción de la Garantía de Satisfacción del Producto descrita, los productos enumerados al reverso de este recibo de venta se venden sin ninguna garantía adicional, salvo por aquellas garantías implícitas de comercialización y capacidad para un propósito en particular. En ningún momento quedará Unicity o el Distribuidor que vende este producto como responsable de cualquier daño directo, indirecto, consecuente o incidente que salga del uso o el mal uso de los productos de Unicity, aun cuando Unicity ha advertido de la posibilidad de tales daños. Algunas jurisdicciones pueden restringir o no permitir la limitación de responsabilidad por daños consecuenciales o incidentales, de forma que la limitación arriba expuesta puede no resultar aplicable. Si usted no recibe un reembolso total dentro de treinta (30) días contados a partir de la entrega de su solicitud por escrito, por favor contacte al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity por facsímil al 1-

801-226-6637 o por correo electrónico a dc@unicity.com. Respecto de ventas del producto Bios Life Slim^{MR} de Unicity la devolución del dinero se extenderá hasta el término de noventa (90) días como Garantía de Satisfacción de los Productos para el Cliente.

El frente del recibo de pago debe especificar el nombre del cliente, el nombre del Distribuidor, la fecha de compra, el nombre, la cantidad y el precio del producto comprado y la siguiente aclaración: "AL USAR O ABRIR EL PRODUCTO ENUMERADO EN EL RECIBO, EL CLIENTE ACEPTA LA GARANTÍA Y LIMITACIONES EXPUESTAS AL REVERSO DE ESTE RECIBO."

D. Norma de Reembolso al Cliente. Unicity requiere que los Distribuidores otorguen a los Clientes una garantía del 100% de devolución del dinero durante sesenta (60) días (noventa (90) días para Bios Life Slim), contados a partir de la fecha de compra, sin importar si los productos se compraron directamente de Unicity. Unicity reemplazará rápidamente los productos que hayan sido devueltos apropiadamente a cualquier Distribuidor que haya hecho un reembolso de acuerdo con esta norma. Los Distribuidores no pueden enviar a Unicity productos para ser reemplazados salvo que sean en apego a las reglas aquí establecidas. Los Distribuidores son responsables de entregar prontamente los productos a los Clientes. Si un Distribuidor no honra la Garantía y la norma de reembolso de Unicity y por lo tanto requiere que Unicity haga el reembolso al Cliente, el Distribuidor será responsable de pagar a Unicity cualquier cantidad reembolsada así como una cuota de manejo, y puede ser sujeto a alguna acción disciplinaria. Un Distribuidor que remite producto devuelto para intercambiarlo de conformidad con esta norma de reembolso, debe seguir el siguiente procedimiento:

1) Obtener un formulario y/o número de Autorización de Retorno de Mercancía ("RMA") del Departamento de Servicio al Cliente de Unicity llamando al 01800-836-1525.

2) Devolver la porción no usada del producto a Unicity con el número de RMA impreso en grande en la parte externa de la caja de envío, cerca del remitente. Cualquier paquete que no tenga un número de RMA en la parte externa del paquete no será aceptado por Unicity y será regresado al remitente, y el costo será absorbido por el Distribuidor. Adentro del paquete se incluirá el formulario completo de RMA que haya emitido el Departamento de Servicio al Cliente de Unicity al Distribuidor.

3) Los costos de envío por paquetes retornados y la correspondencia relacionada serán responsabilidad del Distribuidor;

4) Después de que el producto devuelto y toda la información y documentación haya sido recibida por Unicity, se le enviará el producto reemplazante al Distribuidor a elección de éste, siempre que el producto elegido corresponda al 100% del Volumen del producto devuelto; y

5) Cualquier producto devuelto puede afectar el Volumen Personal y/o el Volumen Organizacional del Distribuidor o de sus Distribuidores en la Línea Ascendente para el Mes de Volumen en el cual el producto es devuelto. Aunque Unicity puede notificar al Distribuidor que el producto devuelto por el Distribuidor o por su Línea Descendente puede afectar su calificación para Compensaciones, será responsabilidad del Distribuidor asegurarse que cumple con los requisitos de calificación mensual para recibir Compensaciones. Un Distribuidor sólo recibirá sus beneficios netos Calificados o Compensaciones netos después de deducir el VP del producto que ha sido devuelto.

E. Pautas para Ordenar, Ventas Minoristas, Compras, y la Regla del 70%. Una “venta minorista” se define como la venta a un Cliente Minorista o Preferido quien compra el producto para su uso propio.

1) Un Distribuidor no puede ordenar inventario con el único propósito de participar en el Plan de Compensación o “Calificarse” a sí mismo o a otros para ganar Compensaciones, ni debe instar a otros a hacerlo;

2) Cuando coloque cualquier orden de producto, el Distribuidor certifica que el Distribuidor ha vendido o consumido al menos el setenta por ciento (70%) de todas las órdenes previas (la “Regla del 70%”).

3) Los Distribuidores deben cuidadosamente documentar todas sus ventas. Los Distribuidores deben guardar todos los recibos de ventas a Clientes por el período de dos (2) años y deben presentárselos a Unicity cuando se les solicite. Unicity puede auditar el cumplimiento de un Distribuidor con esta provisión y puede tomar acción disciplinaria contra Distribuidores que fallan en el cumplimiento de estos términos; y

4) El uso de recibos oficiales de ventas para Clientes de Unicity es obligatorio. Todos los recibos de ventas deben incluir el nombre, dirección y número telefónico del Distribuidor.

F. Órdenes por Correo. Un Distribuidor puede ordenar producto por correo. El Formulario de Orden de Producto es requerido para todas las órdenes por correo y debe completarse plenamente y presentarse a Unicity. No pueden combinarse órdenes de dos o más Distribuidores en el mismo formulario. Las órdenes deben cumplir con cada uno de los siguientes requisitos:

1) Las órdenes presentadas sin pago completo pueden ser devueltas al Distribuidor por correo. Las órdenes presentadas sin suficientes fondos pueden enviarse con la cantidad de productos cuyo valor no exceda los fondos enviados con la orden, menos el envío, manejo y el impuesto aplicable. Si el pago de una orden es insuficiente, Unicity se reserva el derecho, a su discreción, de retener los productos de la orden. Cualquier responsabilidad derivada del retorno o de completar parcialmente una orden incompleta recae en el Distribuidor que colocó la orden;

2) Todas las órdenes deben ser acompañadas con su pago. El pago por órdenes debe hacerse mediante cheque personal, cheque certificado, giro postal, giro, tarjeta de crédito o a través de créditos directamente de la cuenta de la Distribuidora. Unicity no aceptará órdenes COD (efectivo al entregar). Si el pago es menor al valor de la cantidad de productos ordenada, Unicity hará el cargo directamente a la tarjeta de crédito del Distribuidor o a la cuenta del Distribuidor si el faltante está dentro del diez por ciento (10%) del monto completo de la orden; y

3) Unicity no se hará responsable de órdenes que se retrasan en tránsito o por órdenes que no llegan a la oficina apropiada de Unicity completas con una forma de pago válida. Las órdenes por correo deben ser recibidas por Unicity el último día de negocios del mes o antes para ser incluidas en el Volumen Personal de ese mes.

G. Órdenes por Teléfono, Facsímil, Internet y Otros Medios Electrónicos. Las órdenes con tarjeta de crédito pueden colocarse por teléfono, facsímil, en línea en www.unicity.com, o con el previo consentimiento por parte de Unicity, mediante otros medios electrónicos. Si una orden se hace por uno de estos métodos no es necesario enviar por correo el formulario original. Cuando ocurren dobles envíos debido a que el Distribuidor colocó una orden incorrecta, el Distribuidor asumirá la responsabilidad financiera que derive de esta situación. Las órdenes colocadas vía teléfono, facsímil, en línea, o por otros medios electrónicos están sujetas a las siguientes condiciones:

1) Los fondos para cualquier compra deben ser aprobados antes de una venta. Si a Unicity se le informa que la tarjeta de crédito del Distribuidor ha sido declinada o no aprobada, la orden de producto será eliminada a menos que el Distribuidor tenga un método alterno de pago. Un Distribuidor asume completa responsabilidad por todas las consecuencias que puedan resultar cuando Unicity reciba notificación de que una tarjeta de crédito ha sido declinada o no aprobada, incluso si falla en calificar en el Plan de Compensación para el Mes de Volumen;

2) Un Distribuidor que solicite el reembolso de cargos de tarjeta de crédito se considera que tiene balances en disputa (de aquí en adelante, "Balances Disputados"). Al Distribuidor que está recibiendo crédito por la orden en cuestión se le suspenderán sus Compensaciones y se le aplicarán contra los Balances Disputados hasta que la disputa se resuelva a satisfacción de Unicity (véase la Sección 5.B.3 y la [Sección 5.C.3](#)); y

3) Las órdenes enviadas por facsímil deben ser recibidas por Unicity al cierre del último día de negocios del mes o antes para que puedan ser contabilizadas para el Volumen Personal de ese mes.

H. Transferencias de VP. La transferencia de Volumen Personal de una Distribuidora a otra generalmente no está permitida.

I. Distribución de Referencias Neutrales. Las referencias de Clientes o futuros Distribuidores que llegan a Unicity pueden ser remitidas a Distribuidores. Unicity realiza esfuerzos por determinar la manera en que un Cliente potencial se interesó en Unicity y tales referencias se le pueden remitir al Distribuidor que creó ese interés. Unicity se reserva el derecho de enviar referencias a cualquier Distribuidor basado en la actividad dentro de Unicity, el Rango del Distribuidor y/o la ubicación geográfica. La distribución de referencias neutrales se hace bajo la opción y discreción propias de Unicity.

J. Restricciones de Ordenes. Un Distribuidor no debe presentar órdenes en nombre de, o usando la cuenta de, otro Distribuidor; asimismo, un Distribuidor no debe permitir que otro Distribuidor someta órdenes en su nombre o usando su cuenta. Solamente las órdenes colocadas a nombre de la propia Distribuidora del Distribuidor serán honradas por Unicity. Un Distribuidor no puede usar el sitio web de internet de Unicity u otros medios para colocar órdenes para la cuenta del Distribuidor usando la tarjeta de crédito de otro Distribuidor. Si se necesita usar la tarjeta de crédito de otro Distribuidor ambos Distribuidores deben llamar el Departamento de Servicio al Cliente de Unicity y hablar con un(a) operador(a). Ambos Distribuidores deben estar en la línea para que cada uno pueda dar su aprobación para la transacción.

K. Impuesto al Valor Agregado. Unicity está obligado a cobrar el impuesto al valor agregado (IVA) sobre las compras efectuadas por los Distribuidores y por los Clientes y a pagar el mismo a las autoridades fiscales, por lo que tanto los Distribuidores como los Clientes deberán pagar el impuesto en estos términos.

Sección 6 – La Promoción de Productos y la Oportunidad de Unicity

A. Publicidad. Unicity insta a sus Distribuidores a promover los productos de Unicity y la oportunidad de comercialización de Unicity de acuerdo a pautas apropiadas publicadas por Unicity de cuando en cuando. Estas pautas son requeridas para que Unicity pueda asegurarse del cumplimiento por sus Distribuidores así como por Unicity debido a la cantidad tan grande de leyes que gobiernan la publicidad de productos y la oportunidad de Unicity. La falta de seguimiento de estas pautas puede resultar en violaciones de leyes federales, estatales y locales que pueden resultar en un daño a la reputación de Unicity así como la imposición de restricciones sobre Unicity, Distribuidores y los productos de Unicity, que darían una publicidad indeseable y posible acción legal.

1) **Material de Promoción.** Los Distribuidores acuerdan en enviar cualquier artículo promocional que hayan creado al Departamento de Cumplimiento del Distribuidor de Unicity y al Departamento de Mercadeo, para recibir una aprobación por escrito antes de cualquier uso de dicho material por el Distribuidor. Sin embargo, un Distribuidor no necesita recibir aprobación para el uso de materiales no alterados que actualmente son aprobados

por Unicity o actualmente aprobados por Unicity. Aunque los Distribuidores tienen la libertad de determinar por sí mismos los precios que cobran por los productos de Unicity, los Distribuidores solamente pueden publicar el Precio Sugerido de Venta (PSV) actual. Cualquier referencia a un Precio Sugerido de Venta de Unicity debe mencionar el término "Precio Sugerido de Venta" (ver párrafo O más abajo para procedimientos sobre el uso de internet.)

2) **Material para Capacitación.** Solamente aquellos distribuidores que califican para el rango de Zafiro Presidencial, o un rango más alto, por seis (6) meses consecutivos son elegibles para presentar sus propios materiales de capacitación para aprobación y pueden distribuir tales materiales a su Línea Descendente. Los materiales de capacitación pueden estar en la forma de audio, video, medio electrónico, o impresos. Estos materiales pueden producirse por un periodo de seis (6) meses después del periodo de calificación y deben de cumplir con los siguientes criterios:

- a) Una copia impresa del guión, etiquetas y empaque deben ser presentados para aprobación por parte de Unicity;
- b) La copia impresa debe ser aprobada por escrito por los Departamentos de Cumplimiento del Distribuidor y de Mercadeo de Unicity antes de ser lanzado;
- c) Las etiquetas deben tener el nombre del Distribuidor;
- d) El costo máximo para cintas de audio, o discos compactos (CD) es de treinta pesos mexicanos (\$30.00) más IVA por cinta o CD ya que las cintas, los CD, y todos los demás materiales deben usarse para propósitos de capacitación únicamente y no para obtener ganancias;
- e) La introducción del material audiovisual debe llevar una declaración de quien es el Distribuidor y que él es un Distribuidor de Unicity; y
- f) Toda duplicación de audio y video, solamente puede hacerse a través de un recurso aprobado por Unicity.
- g) Todo material aprobado por el Departamento de Cumplimiento del Distribuidor y de Mercadeo para ser usado por el Distribuidor con Rango Zafiro Presidencial o más alto, será propiedad exclusiva de UNICITY y no podrá ser usado o reproducido con fines distintos a los convenidos con UNICITY.

3) Unicity insta a sus Distribuidores a promover el negocio de Unicity en cualquier forma legal y ética. Unicity puede permitir a un Distribuidor usar los nombres de Unicity, los logotipos, o marcas registradas si el Distribuidor ha obtenido permiso por escrito de Unicity. Ejemplos de publicidad permitida se encuentran dentro del sitio de Oficina web de Unicity (Unicity web Office) para Distribuidores. Cualquier engaño publicitario contenido en un anuncio "ciego" (uno donde ni Unicity ni sus productos se mencionan) puede ser una violación a estas normas.

B. Materiales con Derecho de Autor. Unicity posee los derechos de autor de toda la literatura de Unicity, cintas de audio, cintas de video, discos compactos, DVD, material del

sitio web y programas y pueden ser duplicados solamente al obtener la previa autorización por escrito de Unicity.

C. Nombres Registrados. Un Distribuidor no puede usar las marcas registradas, logotipos, vista comercial, nombres de los empleados, nombre comercial, o cualquier frase distintiva usada por Unicity para promover el negocio del Distribuidor antes de recibir permiso por escrito de Unicity. Para proteger los derechos propiedad de Unicity, un Distribuidor no puede obtener, a través del registro de una patente, marca registrada, sitio de internet o derechos de autor, ningún derecho, título o interés en, o a los, nombres, marcas registradas, logotipos o nombres comerciales de Unicity y sus productos ya sea que tales productos o servicios hayan sido lanzados formalmente o estén esperando ser lanzados. Si Unicity cambia o abandona cualquiera de sus marcas registradas, nombres comerciales o marcas de servicio, un Distribuidor acuerda en cesar simultáneamente el uso de tales marcas registradas, nombres comerciales o marcas de servicio. Un Distribuidor puede solicitar el derecho de usar el nombre de Unicity o una de las marcas registradas de Unicity, nombres comerciales o marcas de servicio en artículos promocionales no competitivos y producidos independientemente (los "Artículos Promocionales") que incluyen, pero no se limita a, los siguientes: ropa, joyería, material impreso, carteles, cintas de audio, cintas de video, CD, DVD, y similares. Unicity puede, a su discreción, permitir que un Distribuidor ofrezca para la venta Artículos Promocionales aprobados y cobrarle al Distribuidor una regalía por el derecho de vender tales Artículos Promocionales. Más información en cuanto al uso y venta de Artículos Promocionales puede obtenerse llamando al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity al 1-801-226-2600, extensión 1350.

El distribuidor reconoce plenamente la propiedad de Unicity sobre las marcas registradas, logotipos, nombres comerciales o marcas de servicio, patentes, websites y derechos de autor sobre las cuales versa la autorización de Unicity al Distribuidor.

El distribuidor se obliga a no objetar ni combatir la validez de ninguna las marcas registradas, logotipos, nombres comerciales o marcas de servicio, patentes, websites y derechos de autor propiedad de Unicity.

El Distribuidor se obliga a no solicitar el registro a nombre propio o por cuenta de terceros de ninguna marcas, logotipos, nombres comerciales o marcas de servicio, patentes, websites y derechos de autor, idénticas o confusamente similares a las que son propiedad de Unicity.

D. Declaraciones sobre los Productos. Un Distribuidor no puede declarar prescripciones o hacer mención a propiedades curativas de enfermedades o usos medicinales y/o terapéuticos sobre los productos de Unicity, ni específicamente prescribir productos como aptos para el tratamiento de cualquier dolencia. Unicity no respalda aparatos de diagnóstico o medicinales en conexión con las ventas de productos de Unicity porque tales aparatos inclinan a tener como su propósito principal el diagnóstico de condiciones de salud

y el de prescribir remedios. Ninguna representación u oferta de venta se puede hacer con relación a productos de Unicity que no sea cierto o verdadero en cuanto al grado, la calidad, el desempeño o la disponibilidad. La información apropiada del producto está contenida en la literatura autorizada de Unicity y está sujeta a un estudio periódico y una revisión por Unicity. Es la responsabilidad del Distribuidor obtener y usar solamente literatura actualizada. Toda representación de los productos hecha por un Distribuidor debe ser la misma que se encuentra en la literatura vigente de Unicity.

E. Ventas de Productos de Unicity. Un Distribuidor puede vender o promover solamente la oportunidad de Unicity y los productos de Unicity y materiales en eventos de Unicity con futuros Distribuidores o clientes, siguiendo lo dispuesto en la sección 6.I. El promover productos violando esta provisión puede constituir una competencia injusta contra Unicity.

F. Venta o Promoción de Productos, Oportunidades o Materiales que no son de Unicity. Un Distribuidor no puede vender, promover o anunciar productos que no son de Unicity, las oportunidades o materiales que son competencia de los productos de Unicity, oportunidades o materiales en eventos de Unicity o a Distribuidores o Clientes, o durante los procesos de venta de productos de Unicity un evento de Unicity es una convención, una reunión, seminario o evento similar preparado por un Distribuidor o Unicity para los Distribuidores de Unicity, futuros Distribuidores de Unicity o empleados de Unicity. Para construir o promover su negocio de Unicity, un Distribuidor puede estar autorizado para vender, promover y anunciar cintas de video, cintas de audio, CD, DVD, libros y panfletos no competitivos y que no sean de Unicity a los Distribuidores de Unicity dentro de su Línea Descendente o a Distribuidores que esten asistiendo a un evento de Unicity patrocinado por un Distribuidor que consiente a tales ventas.

G. Promesas de Ingresos y Oportunidades. Ninguna promesa irrazonable o engañosa o falsas promesas intencionales de ganancias o de ingresos potenciales pueden ser hechas por el Distribuidor. Garantías de ingresos de cualquier tipo quedan prohibidas así como la exhibición de cheques reales o copias de Compensaciones o estados de cuenta e ingresos. Las representaciones de ingresos deben ser reales. Además las representaciones de ingresos deben incluir la advertencia de que las Compensaciones pueden variar dentro del grado de esfuerzo empleado, siendo que ninguna de las Compensaciones está garantizada ni se garantiza el alcanzar un cierto rango al Distribuidor.

H. Promesa de Crecimiento Futuro. Un Distribuidor no puede implicar o afirmar que productos adicionales o servicios serán adicionados a los productos y servicios que actualmente están siendo ofrecidos por Unicity o que habrá otras mejoras al Plan de Compensación o que territorios específicos o áreas están prontos a abrirse o serán adicionados a territorios o áreas de operación de Unicity, a menos que, o hasta que, el cambio o evento haya sido oficialmente anunciado por Unicity por escrito.

I. Promesas Gubernamentales. Un Distribuidor no puede representar que el Plan de Compensación o cualquiera de los productos de Unicity ha sido aprobado, o endosado por cualquier agencia gubernamental.

J. Ventas Internacionales. Un Distribuidor puede vender productos solamente en México. Un Distribuidor puede vender productos a un Cliente Preferido o a un Cliente Minorista en un país que ha sido abierto por Unicity según se establece en la Sección 4.F. Un Distribuidor puede generar ingresos derivados de las ventas de su Línea Descendente en otros países según se detalla en la Sección 4.F.

K. Medios de Publicidad. Un Distribuidor no puede utilizar medios de publicidad o la publicidad de Unicity o sus productos en televisión, radio o en el sitio de Internet distintos de aquellos que sean propiedad absoluta del Distribuidor sin la aprobación previa por escrito de Unicity.

L. Uso de Internet. El Distribuidor puede usar el Internet para promover el negocio de Unicity creando un sitio personal a través de la Oficina web de Unicity. Tales sitios en Internet y todos los demás sitios utilizados por el Distribuidor deben adherirse a las siguientes reglas:

1) Todos los sitios web del Distribuidor estarán sujetos a revisión y aprobación por el Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity.

2) Un Distribuidor no puede registrar o usar cualquiera de los nombres, las marcas registradas, los logotipos o los nombres de los productos de Unicity en la dirección URL o en el nombre del sitio. Unicity se reserva el derecho, a su propia discreción, de cambiar sus nombres, marcas registradas, logotipos o nombres del producto. El sitio web no contendrá meta datos de ninguna forma que viole este contrato o que violaría cualquier ley federal, estatal o local. Además el sitio web no contendrá ningún enlace a otros sitios web de competidores o a productos de competidores.

3) El sitio web de un Distribuidor debe mostrar el Precio Sugerido de Venta actual. Cualquier referencia al Precio Sugerido de Venta de Unicity debe mencionar el término "Precio Sugerido de Venta."

4) El sitio web del Distribuidor puede mostrar información de los productos de Unicity siempre que la información y el sitio web hayan sido aprobados con anticipación por el Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity. La información del producto no debe hacer promesas prescriptivas, de enfermedad, medicinales y/o terapéuticas.

5) El sitio del Distribuidor puede contener ciertos testimonios personales y de oportunidad así como información motivacional bajo las siguientes reglas:

a) El material debe reflejar una expresión honrada y balanceada de la verdadera experiencia de la persona que provee el testimonio o la información motivacional;

b) El material no debe representar que todas las personas van a tener la misma experiencia;

c) El material deberá estar acompañado por un aviso de liberación de responsabilidad aceptable para Unicity.

6) Los testimonios de productos no serán mostrados en el sitio web del Distribuidor sin la aprobación del Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity.

7) El sitio web del Distribuidor no puede contener promesas de que los productos o programas están a la venta en ningún país, más que en los países en donde los productos y programas han sido aprobados por Unicity.

8) El sitio web de un Distribuidor no infringirá en las marcas registradas de terceros o en derechos de autor. El Distribuidor acuerda indemnizar y tener a Unicity, sus afiliadas, organizaciones subsidiarias y a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, libres de cualquier acción o reclamo por violación de los derechos de la propiedad intelectual de terceros derivados del sitio web del Distribuidor.

9) El sitio web del Distribuidor puede ofrecer productos Unicity a sus clientes bajo las siguientes limitaciones:

a) El Distribuidor puede mostrar en su sitio web su número de teléfono, número de facsímil, dirección de correo electrónico o el número del teléfono de Unicity con instrucciones de obtener y usar un Número de Identificación del Cliente.

b) El sitio web puede usar carritos de compras, pero esos carritos de compras:

i) pueden ofrecer solamente productos de Unicity

ii) deben incluir lenguaje que dé al Distribuidor el derecho de rehusar una transacción por cualquier razón.

10) El sitio web debe incluir una norma de reembolso al cliente como se encuentra en la Sección 5.D.

11) El Distribuidor no puede anunciar los productos en el Internet utilizando espacios de compras como un motor de búsqueda, pancartas, o sitios comerciales como eBay, Amazon, Craigslist, etc.

12) Un Distribuidor no puede anunciar ninguna oportunidad de otro negocio incluyendo, pero no limitado a, oportunidades en multiniveles, ventas directas, o red de mercadeo en ningún sitio web que muestre los productos de Unicity. Un Distribuidor no puede mostrar ningún producto más que los productos Unicity, sin importar el método de distribución, en cualquier sitio web del Distribuidor.

13) El Distribuidor no puede utilizar envíos por correo electrónico en masa (con excepción de las listas autorizadas donde han decidido participar) y no puede usar correos no deseados (spamming) para promover la oportunidad o productos de Unicity. A los Distribuidores se les insta a seguir todas las reglas de etiqueta y ser buenos usuarios de Internet.

14) Si un Distribuidor se ha suscrito a los servicios de la Oficina Web de Unicity y está atrasado en el pago de sus cuotas mensuales, el Distribuidor consentirá en que Unicity sustraiga de las Compensaciones del Distribuidor las cuotas atrasadas para poder recuperarlas.

M. Grabaciones de la Compañía. Un Distribuidor puede reproducir para vender, distribuir o para uso personal cualquier grabación de audio o video de presentaciones producidas por Unicity, sólo después de obtener el consentimiento por escrito de Unicity. Un Distribuidor no puede hacer u ofrecer para la venta ningún audio o video u otra grabación de eventos,

discursos o reuniones patrocinados por Unicity, sin el previo consentimiento por escrito de Unicity.

N. Solicitudes de los Medios. Para asegurar exactitud y consistencia de la información, un Distribuidor que recibe cualquier solicitud de la prensa y otros medios en cuanto a cualquier aspecto de Unicity, sus productos o sus Distribuidoras Independientes debe referir tal solicitud al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity tan pronto como sea posible después de recibir tal solicitud llamando al teléfono 1-801-226-2600, extensión 1350.

O. Organizaciones de Distribuidores de Unicity, Reuniones, Cuotas Generales y Cuotas por Capacitación. Un Distribuidor no puede cobrar cuota alguna por cualquier material general, boletines, servicios, seminarios de capacitación o materiales sobre productos o materiales de mercadeo de Unicity. Un Distribuidor no puede cobrarle a otros Distribuidores de Unicity una cuota de membresía por participar en ningún otro programa u organización. Un Distribuidor no puede ofrecer pagar o realmente pagar Compensaciones, descuentos o premios a otros Distribuidores de Unicity por la compra de productos de Unicity o por productos que no son de Unicity, oportunidades y otros materiales. Un Distribuidor no puede excluir o impedir a otros Distribuidores de asistir a eventos patrocinados por Unicity.

P. Listados de Guía Telefónica. La publicidad en las guías telefónicas son permitidas solamente por un Distribuidor que ha alcanzado el Rango de Director o un rango más alto. El anuncio debe ser colocado en las páginas amarillas en las categorías de: 1) Salud, Hierbas, Estado Físico o Nutrición y 2) Cuidado de la Piel o Belleza. Todas las instancias en publicaciones telefónicas deben decir: "Asociado Independiente de Unicity," o "Propietario de Negocio Personal de Unicity," seguido por el nombre, la dirección, y número de teléfono del Distribuidor. Un Distribuidor no puede colocar anuncios que usen los nombres, logotipos, imágenes o nombres de productos de Unicity en una guía telefónica.

Q. Números de Teléfono Gratuitos. Un Distribuidor que coloca un número de teléfono gratuito no puede usar los nombres, logotipos o nombres de productos de Unicity para tal instancia pero puede colocar el número como "Distribuidor Independiente de Unicity, [nombre del Distribuidor]," "Propietario Independiente de Negocio de Unicity [nombre del Distribuidor]," o "Propietario de Negocio Personal de Unicity, [nombre del Distribuidor]."

R. Números de Teléfono con Cargo. Un Distribuidor acuerda no usar números 900, números con cargo y otros números similares de cargo con el propósito de comercializar ni la oportunidad ni los productos de Unicity.

S. Mensajes de Contestación de Teléfono o Grabaciones. Un Distribuidor no puede contestar el teléfono en ninguna forma que le dé a las personas razón de creer que han llamado a las oficinas corporativas y otras oficinas de Unicity. Un Distribuidor específicamente no contestará el teléfono diciendo, "Unicity," pero debe contestar

indicando su condición actual como Distribuidor independiente de Unicity. Contestadoras automáticas y mensajes de voz deben cumplir también con esta política.

T. Aparatos de Llamadas Automáticas. Un Distribuidor acuerda no usar un aparato que marque llamadas automáticamente, ni un centro de llamadas, para promover o solicitar la venta de la oportunidad o los productos de Unicity.

U. Literatura Revisada de la Compañía. Los Distribuidores y Unicity trabajarán juntos para notificar a sus organizaciones de nueva información de Unicity. Nuevas normas, formularios y literatura que reemplace normas, formularios y literatura obsoletos. Un Distribuidor destruirá literatura y formularios obsoletos o inválidos. Unicity no reembolsará a ningún Distribuidor el costo de materiales obsoletos en la posesión del Distribuidor.

V. Reempacar. Un Distribuidor acuerda no alterar, reempacar, distribuir muestras no autorizadas, reetiquetar o de otra forma cambiar ningún producto de Unicity o vender tal producto bajo ningún otro nombre o etiqueta que las autorizadas por Unicity.

W. Anuncios en Establecimientos de Ventas al por menor. Un Distribuidor no comercializará productos de Unicity a través de tiendas al por menor. Una “tienda al por menor” es cualquier establecimiento que vende bienes consumibles para el público en general sin cita previa, como es típico de una tienda al por menor.

X. Anuncios en Establecimientos de Servicio. Un Distribuidor que es dueño o trabaja para un establecimiento relacionado con servicios puede, después de recibir previo permiso por escrito de Unicity, proveer productos y servicios de Unicity a Clientes a través del establecimiento mientras el Distribuidor provea apoyo apropiado para los Clientes. Un Distribuidor que desee mostrar productos en un establecimiento de servicio debe recibir permiso por escrito del Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity. Un “Establecimiento de Servicio” es el que recibe dinero principalmente por proveer un servicio personal en vez de por la venta de productos. Tales establecimientos incluyen consultorios médicos, dentistas, quiroprácticos, y otros profesionales de la salud, clubes de salud, gimnasios, barberías, salones de belleza, boutiques de uñas, servicios de asesoría, centros de bronceado y otros negocios de este tipo donde el uso del establecimiento por los Clientes es controlado por membresía o por cita. En tales establecimientos, los productos y anuncios de Unicity no pueden mostrarse en la entrada o afuera de la oficina o edificio donde tales productos y materiales puedan ser vistos por el público en general.

Y. Ferias y Eventos Especiales. Un Distribuidor acuerda no mostrar o anunciar productos de Unicity en reuniones de intercambio, mercados callejeros, ventas de garaje o cualquier evento similar. Un Distribuidor puede mostrar productos de Unicity en un puesto en las ferias anuales del estado o del condado, en ferias de comercio o exhibiciones pero no puede anunciar u ofrecer para la venta, productos de la competencia o productos de otra compañía de ventas directas.

Sección 7 – Las Compensaciones y las Cuotas para el Distribuidor

A. Las Compensaciones y Cuotas del Distribuidor. Un Distribuidor puede calificar para recibir Compensaciones de acuerdo con el Plan de Compensación y otros programas y promociones de Unicity, con las salvedades que se mencionan en la Sección N. El Plan de Compensación se encuentra descrito de manera más amplia en la versión más reciente del Panfleto del Plan de Compensación de Unicity, mismo que puede ser modificado de cuando en cuando. Las siguientes normas muestran las pautas para el otorgamiento de las Compensaciones dentro de Unicity y las cuotas aplicables cargadas a los Distribuidores.

B. Compensaciones del Club Presidencial. Unicity ha establecido el Club Presidencial para los Directores Presidenciales, Zafiros Presidenciales, Rubíes Presidenciales y Diamantes Presidenciales que cumplen con las calificaciones respectivas de membresía. Los miembros del Club Presidencial pueden ganar Compensaciones adicionales, reconocimiento y beneficios. Para Calificar para la membresía en el Club Presidencial, un Distribuidor debe alcanzar el Rango de Zafiro Presidencial o un rango más alto por tres (3) Meses de Volumen consecutivos. Una vez que el Distribuidor se ha ganado la membresía en el Club Presidencial de Unicity, la membresía es válida por doce (12) meses desde la fecha de calificación.

C. Compensaciones del Club Presidencial Ejecutivo. El prestigioso Club Presidencial Ejecutivo ofrece las Compensaciones más lucrativas y emocionantes dentro de Unicity. Para Calificar como miembro del Club Presidencial Ejecutivo un Distribuidor debe primero alcanzar el Rango de Diamante Presidencial en el Club Presidencial. Después de cumplir con las calificaciones de membresía los Distribuidores son elegibles para Calificar para los Rangos de Doble Diamante, Triple Diamante y Diamante Corona dentro del Club Presidencial Ejecutivo. Las Compensaciones del Club Presidencial Ejecutivo incluyen el Premio de Diamante Presidencial PAN, el Premio de Doble Diamante PAN, el Premio de Triple Diamante PAN, el Premio Diamante Corona AFP y los Bonos del Club Presidencial Ejecutivo. Los Bonos del Club Presidencial Ejecutivo son bonos de estilo de vida en vez de bonos en efectivo. Como tales, el bono exacto cambia de país en país y de Distribuidor a Distribuidor. La elegibilidad y calificación para los Bonos del Club Presidencial Ejecutivo pueden obtenerse según se menciona en la Sección 2.M y la Sección 4.D. En caso de que proceda alguna retención de algún impuesto por el otorgamiento de estos premios en términos de las disposiciones fiscales mexicanas, Unicity deberá efectuar dicha retención y enterar el monto correspondiente a las autoridades fiscales mexicanas.

D. Obtención de Rango. Un Distribuidor es totalmente responsable de cumplir mensualmente con su: (i) requisito de Volumen; (ii) Rango, como se explica en el Panfleto del Plan de Compensación de Unicity; y (iii) cualquier otra calificación o requisito del programa. Unicity no está en la obligación de garantizar o asegurar que un Distribuidor cumple con cualquier requisito de calificación del Plan de Compensación.

E. Garantías de Ingresos. A un Distribuidor no se le garantiza ningún Premio o Compensación específicos, ingreso o nivel asegurado de ganancia o éxito a través de

Unicity. La ganancia y el éxito de un Distribuidor sólo puede derivar del éxito en las ventas a clientes, uso y consumo de productos de Unicity y las ventas, uso y consumo de productos de Unicity por otros Distribuidores dentro de la Línea Descendente del Distribuidor. Se insta a los Distribuidores a que continuamente referencien, capaciten, apoyen y construyan su organización de ventas de Distribuidor y creen su propio éxito.

F. Compensación Mínima. A menos que se estipule algo en contrario por Unicity y para poder minimizar los costos de proceso y manejo, Unicity no va a generar un pago de Compensación por ninguna cantidad inferior a los ciento veinticinco pesos mexicanos (\$125.00). Si un Distribuidor es elegible para el pago de un Premio de menos de ciento veinticinco pesos mexicanos (\$125.00), el equivalente en Volumen le será acreditado a la cuenta de Unicity del Distribuidor.

G. Cuota de Proceso. A los Distribuidores se les deducirá de la Compensación mensual que les corresponda una cuota de proceso razonable por procesamiento computacional y otros servicios al cliente.

H. Pago de Compensaciones. Las Compensaciones se pagarán mensualmente, ya sea en, o antes, del día veinte (20) del siguiente mes en que la Compensación fue generada. Sin embargo, si el día 20 de algún mes es fin de semana o día feriado, las Compensaciones serán pagas el primer día hábil siguiente. Sin perjuicio al derecho de Unicity de terminación, el pago de las Compensaciones de un Distribuidor puede ser suspendido si el Distribuidor está infringiendo cualquier término o condición del Contrato.

I. Compensaciones Debitadas. Un Distribuidor acuerda que Unicity puede debitar o retener las Compensaciones de un Distribuidor por cualquier cantidad que el Distribuidor le deba a Unicity.

J. Reemplazo de Compensaciones. Si se solicita a tiempo, Unicity puede girar un cheque de reemplazo de Compensaciones por una Compensación que aún no se ha canjeado, como en el caso de cheques perdidos o robados; sin embargo, si el cheque de Compensaciones ha sido canjeado o cobrado, Unicity no va a volver a girar un cheque de Compensaciones, y se cobrará una cuota de servicio del diez por ciento (10%) del valor del cheque sin exceder de cuatrocientos pesos mexicanos más IVA (\$400.00). Las solicitudes de reemplazo o de cancelación de pago no serán procesadas sino hasta que hayan transcurrido diez (10) días hábiles después de la fecha en la que el cheque de Compensaciones fue girado.

K. Compensaciones Devueltas o No Reclamadas. Unicity realiza un gran esfuerzo para asegurarse que los Distribuidores de Unicity reciban sus Compensaciones. Sin embargo, cuando un cheque de Premio de Unicity no es cobrado dentro del periodo bancario o ha sido enviado a la última dirección conocida pero retornado a Unicity porque el Distribuidor se ha mudado sin tener una dirección donde localizarlo o el cheque de Compensaciones se devuelve o no se presenta para pago por alguna razón fuera del control de Unicity, el cheque de Compensaciones será anulado y el equivalente en Volumen será acreditado a la

cuenta de la Distribuidora noventa (90) días después de girarse. El balance acreditado está sujeto a una cuota mensual de mantenimiento.

L. Inestabilidad de un Mercado Extranjero. La habilidad de realizar pagos de Compensaciones de acuerdo al Patrocinio Internacional como resultado de la venta de productos de Unicity en países fuera de México depende de un número de factores fuera del control de Unicity. Bajo la discreción razonable de Unicity, Unicity puede determinar que un mercado extranjero no tiene suficiente viabilidad basado en uno o más números de factores, incluyendo, pero no limitado a, los siguientes: condiciones en un país extranjero que limita o restringe la conversión o repatriación de dinero a Unicity Internacional de México. S. de R.L. de C.V.; insuficientes ventas en un mercado extranjero para mantener rentabilidad en el mismo; condiciones de tiempo de guerra o similares a la guerra y/o desastres naturales. Consecuentemente, después de realizar la determinación de la falta de viabilidad en un mercado extranjero, Unicity puede rescindir, restringir, retrasar o modificar los pagos de Compensaciones de acuerdo con el Programa de Patrocinio Internacional en ese mercado extranjero. Los pagos de Compensaciones a Distribuidores sobre Volúmenes originarios en un mercado extranjero pueden también estar sujetos a cuotas debido a impuestos internacionales y/o costos bancarios asociados con dichos pagos.

M. Cuotas de Servicio. Aunque Unicity provea la mayoría de los servicios al Distribuidor sin cargo alguno, de cuando en cuando un Distribuidor pedirá o requerirá servicios extraordinarios que ameritan tiempo y gastos adicionales para investigar y resolver. Unicity cobra una cuota de setecientos pesos mexicanos más IVA(\$700.00) por hora, con un mínimo de una hora cobrada por cada caso de este tipo.

N. El Panfleto del Plan de Compensación de Unicity en Práctica. No obstante lo antes mencionado, cualquier Distribuidor que tuviere la posición de Diamante Presidencial o alguna superior con anterioridad al 1 de enero de 2012 seguirá ganando sus Compensaciones con base en el Artículo 20684, Rev5 del Panfleto de Ingresos de Unicity de 2011. La versión más reciente del Panfleto de Ingresos de Unicity no se aplicará a tales Distribuidores.

Sección 8 – La Terminación de un Distribuidor

A. Terminación Voluntaria. Sumado a otros derechos de terminación de acuerdo a la naturaleza de la Distribuidora, un Distribuidor puede, en cualquier momento, terminar voluntariamente el contrato de distribución con Unicity. Un Distribuidor que termina el contrato pierde todos los derechos a cualquier interés legal o beneficioso en una Distribuidora y a cualquier Lista de Unicity, privilegios de Distribuidor y Rango de Distribuidor. Un Distribuidor que voluntariamente termina el contrato no puede solicitar una nueva Distribuidora o solicitar tener un interés beneficioso en una Distribuidora

existente hasta seis (6) meses después de que Unicity haya tramitado la terminación. Un Distribuidor puede renunciar voluntariamente al:

1) Presentar a Unicity una carta de terminación voluntaria firmada por los Distribuidores (incluyendo las firmas, si se aplica, de todos los miembros, socios o accionistas, etc.) y una lista de los nombres de los Distribuidores y sus números de identificación; u

2) Omitiendo renovar el Contrato de Distribución por un término anual adicional (véase la Sección 3.D).

B. Terminación Involuntaria. Un Distribuidor puede ser terminado por Unicity siempre que medie causa justificada. Un Distribuidor acuerda que Unicity tiene el derecho de tomar acciones rápidas y decisivas al limitar o terminar una Distribuidora que ha descubierto en violación del Contrato o de cualquier ley federal, estatal o local, y/o regulaciones pertinentes al negocio de Unicity. Unicity también se reserva el derecho de perseguir cualquier recurso legal por tales violaciones, así como el reembolso del Distribuidor de cualquier gasto derivado de tal violación, incluso los costos judiciales y las cuotas de abogados.

C. Proceso Disciplinario. La falta de cumplimiento del Contrato puede llevar a una investigación y/o a acción disciplinaria apropiada. Un Distribuidor tiene la obligación de cooperar completamente con dicha investigación, incluso proveyendo documentos e información solicitados por Unicity. El incumplimiento a esta disposición constituirá una violación de este contrato. Después de que la acción disciplinaria se haya tomado, Unicity puede anunciar los detalles de tal acción disciplinaria. La violación de normas puede involucrar a uno o todos los siguientes procesos disciplinarios:

1) **Aviso Informal.** El Distribuidor puede ser notificado ya sea personalmente o en una comunicación pública, y ya sea verbalmente o por escrito sobre el hecho de que cierta conducta constituyó una violación al Contrato.

2) **Aviso Formal.** Un aviso formal puede ser enviado al Distribuidor señalándole que en caso de no modificar su actuación para ya no encontrarse en alguna(s) violación(es) declaradas, su actuación puede resultar en otras medidas disciplinarias.

3) **Período de Prueba.** A un Distribuidor se le puede notificar por escrito que ha sido colocado en período de prueba por violar el Contrato. El término y las condiciones del período de prueba pueden variar de acuerdo con la absoluta y propia discreción de Unicity. Un Distribuidor a quien se le haya colocado en un período de prueba puede apelar dicha sanción mediante los procedimientos establecidos para ello.

4) **Suspensión.** Un Distribuidor puede ser suspendido por violaciones serias o incumplimiento del Contrato y la suspensión puede comprender un período de días o meses

dependiendo de las circunstancias de cada caso. Un Distribuidor puede apelar una suspensión mediante la presentación de un escrito dentro del plazo indicado en la carta de suspensión para ello. Los Distribuidores que han sido suspendidos no calificarán para recibir Compensaciones, con independencia de la forma en la que los haya ganado; ni podrán participar en eventos o programas de Unicity; comprar o vender productos de Unicity; o Patrocinar a otros Distribuidores. Las Compensaciones de un Distribuidor suspendido se perderán y serán retenidas por Unicity. Los Distribuidores suspendidos tampoco podrán hacer pedidos de producto, ni calificarán para recibir Compensaciones durante el periodo de suspensión. Unicity, a su entera discreción, puede Calificar a una Distribuidora durante el periodo de suspensión y retener cualquier Compensación. En caso de suspensión, una carta de suspensión le será enviada al Distribuidor. La carta de suspensión puede contener una lista de acciones que el Distribuidor debe tomar para que Unicity revoque la suspensión. El no tomar estas acciones significa que la cuenta en cuestión puede ser terminada. Estas acciones pueden comprender cualquiera de las siguientes:

- a) La cesión inmediata de todas las violaciones;
- b) La presentación de una declaración por escrito a Unicity respondiendo a las violaciones;
- c) El pago de daños causados por tales violaciones;
- d) El otorgamiento de una garantía de que las violaciones no ocurrirán en el futuro;
- e) Documentación e información relacionada con la violación;
- f) Cualquier otra acción requerida por Unicity.

Terminación.

En caso de que un Distribuidor omita responder a una carta de suspensión u otra solicitud de Unicity, su Contrato de Distribución puede ser dado por terminado. Asimismo, en caso de que un Distribuidor haya incumplido con este contrato, el mismo puede ser dado por terminado. Las consecuencias de la terminación son referidas más adelante en la Sección 8.F.

D. Notificación de Terminación Por Causa Justificada. Cuando se tome la decisión de terminar el Contrato de Distribución de un Distribuidor por causa justificada, Unicity enviará una notificación al Distribuidor correspondiente a la dirección más reciente que sea registrada. Al recibir la notificación de Unicity el Distribuidor inmediatamente deberá dar por terminadas todas las actividades de Distribuidor. La notificación se considerará recibida al entregarse, o, en su defecto, transcurridos diez (10) días después de la fecha en que fue enviada.

E. Apelación de la Terminación. Un Distribuidor que ha sido terminado involuntariamente puede apelar la terminación presentando por escrito una explicación, incluyendo, de ser el caso, una explicación de cualquier circunstancia extenuante o mitigante. El Distribuidor debe presentar la apelación por escrito dentro del período de

tiempo especificado en la carta de terminación, pero por lo menos dentro de quince (15) días después de recibir la notificación de la terminación. Unicity revisará que la apelación haya sido recibida a tiempo y notificará al Distribuidor de su decisión. Si la apelación no se recibe dentro del período especificado, la decisión de terminación será definitiva.

F. Consecuencias de la Terminación. Cuando una Distribuidora es terminada a través de una renuncia voluntaria o por medio de una terminación involuntaria por Unicity, las licencias, derechos y privilegios de ese Distribuidor son revocados y el Distribuidor perderá el derecho a vender productos de Unicity, Patrocinar otros futuros Distribuidores de Unicity o presentarse a sí mismo como un contratista independiente o como Distribuidor de Unicity. Además, un Distribuidor terminado pierde todos los derechos a la Línea Descendente existente y ya no tiene derecho a recibir ninguna Compensación de Unicity, independientemente de que ya se hayan generado las mismas o no, ni tiene derecho el Distribuidor a ningún otro reclamo por concepto de indemnización en cuanto a la pérdida de su base de Clientes o cualquier inversión hecha. Un Distribuidor también pierde todos los derechos a las Listas de Unicity. Un Distribuidor terminado debe devolver inmediatamente a Unicity todas las Listas existentes y todos los documentos y materiales que han estado a su disposición. Las Distribuidoras Terminadas son propiedad exclusiva de Unicity y pueden permanecer en la posición actual dentro de las Distribuidoras Genealógicas de Unicity y serán manejadas, mantenidas, vendidas o descartadas por Unicity, a su propia discreción. Un Distribuidor que ha sido terminado por causa justificada no puede volver a solicitar una Distribuidora de Unicity por un periodo de dieciocho (18) meses después de la terminación. Si un Distribuidor tiene el rango de Zafiro Presidencial o un rango más alto y su contrato es terminado por causa justificada, acuerda que no competirá en ningún canal de distribución de ventas directas en ningún mercado que Unicity haya oficialmente abierto por un período de seis (6) meses después de la terminación de su Distribuidora. La provisión que prescribe el Patrocinio Cruzado en la Sección 3.C superará la terminación del Contrato. Un Distribuidor que ha terminado su Contrato de Distribución con Unicity, se obliga a no revelar la información que conoce de Unicity, y manifiesta que tiene pleno conocimiento de las penas en que incurre quien revela información confidencial.

G. Recompra de Producto. Un Distribuidor que voluntariamente termina su Distribuidora puede devolver con su carta de renuncia todo producto "Actualmente Comercializable", no obstruido, reusable, sin abrirse y que de otro modo puede ser considerado como inventario en posesión del Distribuidor que se puede revender. Unicity le reembolsará el noventa por ciento (90%) del costo neto del Distribuidor, menos el valor de cualquier Compensación recibida por la compra del producto. Unicity también recomprará cualquier material de ventas inicial que sea devuelto mediante envío pre-pagado, en condición reusable y de reventa en un cien por ciento (100%) del costo del Distribuidor. Unicity no girará fondos sobre productos que previamente se certificaron como vendidos bajo la Regla del 70%. Las Distribuidoras que son terminadas por causa justificada no son elegibles para la recompra del 90% del producto o del 100% de recompra de los materiales de venta.

1) Para los propósitos de ésta norma, los productos no serán considerados como “Actualmente Comercializables” si se devuelven después de que ha pasado su período razonable de comercialización o vigencia ni se considerarán los productos como “Actualmente Comercializables” si Unicity claramente revela a los Distribuidores, antes de comprar, que los productos son de temporada, descontinuados o productos de promoción especial.

2) Si se pagaron Compensaciones por Volumen representado por los productos retornados a la Línea Ascendente del Distribuidor que termina, las Compensaciones pagas por tal Volumen serán debitadas de la cuenta de los beneficiarios de la Línea Ascendente. Aunque ciertos requisitos pueden variar por ley en algunas jurisdicciones, los Distribuidores que soliciten un reembolso deben hacer lo siguiente:

- a) Llamar al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity y pedir un formulario de Autorización de Retorno de Mercancía (“RMA”) y/o número;
- b) Pedir un reembolso por escrito de Unicity. Este documento debe estar acompañado por copias originales de la(s) factura(s) del producto y la forma RMA y/o número; y
- c) Retornar el paquete con el número de RMA claramente marcado cerca del remitente en la parte externa del paquete.

Los costos de envío para regresar los productos deben ser pagos por el Distribuidor. El Distribuidor es responsable por cualquier daño o pérdida en el proceso de envío. Los productos dañados en tránsito, y por lo tanto no comercializables, serán rechazados. Después de hacer una verificación completa de las formas presentadas y de los productos devueltos, Unicity girará el reembolso al Distribuidor que termina en la forma del método original de pago.

H. Ley Gobernante y Jurisdicción. Para todo lo relativo a la interpretación, cumplimiento y ejecución de este convenio, las Partes acuerdan expresamente someterse a las leyes y disposiciones aplicables de la Ciudad de México, Distrito Federal, y a la jurisdicción de los tribunales federales con residencia en la Ciudad de México, Distrito Federal, y, por lo tanto, renuncian expresamente al fuero que pudiere corresponderles por razón de sus domicilios presentes, futuros o por cualquier otra causa. En el evento de una disputa, se reembolsarán a la parte prevalente todas las cuotas y pagos de abogados y viajes razonables y costos de acomodación por la otra parte.

- I. Fuerza Mayor. Ninguna de las partes al Contrato será responsable hacia la otra parte por falla o retraso en el desempeño de cualquiera de las obligaciones bajo este Contrato por el tiempo y hasta donde tal falla o retraso es causa de actos fortuitos u otra causa más allá de su control razonable, incluso, pero no limitada a, actos de gobierno, motín, guerra, interrupción del transporte, huelgas u otro problema laboral, falta de trabajo, incendio, tormenta, inundación, terremoto (cada uno un “Evento de Fuerza Mayor”). El desempeño de las obligaciones aquí estipuladas serán

suspendidas durante la existencia de un Evento de Fuerza Mayor y, al cesar ese Evento de Fuerza Mayor, volverá a ser requerido para que se resume inmediatamente, proveyendo, sin embargo, que las partes aquí mencionadas deben usar sus esfuerzos comerciales razonables para minimizar las consecuencias de tal Fuerza Mayor.

J. Limitación de la Responsabilidad. Cualquier reclamo por un Distribuidor contra Unicity y/o sus funcionarios, empleados y agentes puede ser manifestado sólo en su capacidad individual de Distribuidor y no como un demandante o miembro de una clase en ninguna supuesta clase o procedimiento representativo. Sin importar la forma de tales reclamos, ya sea ilícita, contrato, u otro, Unicity y sus funcionarios, empleados y agentes no serán responsables hacia un Distribuidor por daños en exceso a la cantidad igual a seis veces las comisiones mensuales de ese Distribuidor, basado en el promedio de comisiones de ese Distribuidor en los doce meses previos. Con la única excepción de lo previsto arriba, Unicity y sus funcionarios, empleados y agentes no serán responsables de cualquier daño consecuenencial, incidental, directo, indirecto, especial, contingente o punitivo en lo absoluto, incluyendo, sin límite, a ganancias perdidas. Ambas partes de este Contrato renuncian a sus derechos de remediar el desempeño específico de cualquier provisión de este Contrato. Ninguna acción legal puede ser presentada, ni indemnizaciones pueden ser concedidas, transcurrido un año después del evento que propició la acción respectiva, no obstante cualquier otra disposición del estatuto de limitaciones.

Anexo A

Este Anexo A es parte de, y se ha incorporado en, las Políticas y Procedimientos de Unicity.

El Contrato de Distribución

Términos y Condiciones

El que suscribe el presente documento manifiesta lo siguiente:

1. Ser una persona física con residencia en México, mayor de edad y legalmente competente para celebrar este contrato.
2. Al ser aceptado este Contrato de Distribución por parte de Unicity Health, S. de R.L. de C.V. ("Unicity"), acepto que seré un contratista independiente (de aquí en adelante, "Distribuidor") de Unicity, situación que me da el derecho de vender productos de Unicity (los "Productos") de acuerdo con el Plan de Compensación de Unicity (el "Plan de Compensación"). Este Contrato de Distribución será considerado aceptado por Unicity a su propia discreción cuando se ingrese a la base de datos de Unicity siempre y cuando no haya habido violaciones con respecto a esta solicitud y las Políticas y Procedimientos. Contratos de Distribución presentados por teléfono serán aceptados temporalmente; sin embargo, el Contrato de Distribución original o un facsímil del mismo debe ser recibido por Unicity dentro de treinta (30) días siguientes de la fecha de inscripción para que sea considerado para su aceptación. Los Contratos de Distribución ingresados apropiadamente en línea serán considerados para su aceptación. Este Contrato de Distribución puede ser rescindido si Unicity ha determinado que ha habido una falsa representación o en caso de alguna violación al Contrato de Distribución.
3. He leído el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos para los Distribuidores independientes de Unicity (las "Políticas y Procedimientos"). Manifiesto mi conformidad para obligarme y acatar los términos y condiciones de cada uno de estos documentos y términos y condiciones del Plan de Compensación y de las Políticas y Procedimientos. Manifiesto mi conformidad para estar obligado por todas las revisiones, adiciones y modificaciones a cualquiera de estos documentos y estoy de acuerdo en que las mismas se considerarán incorporadas a este documento por virtud de esta referencia. Este es un Contrato integrado (el "Contrato") que también incluye el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos. A menos que se establezca expresamente lo contrario, ninguna promesa, representación, garantía o acuerdo de ningún tipo será válido a menos que esté por escrito y firmado por mí y por un oficial autorizado de Unicity. Reconozco que cualquier violación del Contrato o cualquiera de sus acuerdos u obligaciones que pueda tener con Unicity o cualquiera de sus entidades afiliadas puede resultar en la terminación de mi

Distribucion u otra acción disciplinaria, según sea considerada apropiada por Unicity, a su propia y absoluta discreción. Si existe alguna inconsistencia entre las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación y cualquier modificación posterior a estos documentos o cualquier otra publicación de Unicity, las Políticas y Procedimientos actuales prevalecerán.

4. Entiendo que ninguna compra de producto es necesaria para un Distribuidor. El único pago requerido para ser un Distribuidor es la cuota anual del Kit de Inicio la cual se hace referencia en el frente del formulario del Contrato de Distribución, misma que constituya la cuota de pago que me autoriza a actuar como un Distribuidor bajo el Contrato y para recibir todos los beneficios de tal Distribuidora.

5. "La Regla del 70%." Cuando coloque una orden de cualquier producto, certifico que he vendido o consumido por lo menos el setenta por ciento (70%) de todas las ordenes previas (la "Regla del 70%).

6. Este Contrato de Distribución es válido por un (1) año desde la fecha de aceptación del mismo y está sujeto a una renovación anual requerida. Unicity no está obligada a renovar este Contrato de Distribución bajo ninguna circunstancia. Reconozco que este Contrato de Distribución y la Distribuidora creada por este medio pueden ser terminadas por Unicity si el Contrato de Distribución no es renovado por cualquier razón. La Distribuidora creada por este medio es un derecho revocable y la posición creada por esta Distribuidora en la Organización de Distribuidores de Unicity y/o la base de datos son propiedad exclusiva de Unicity.

7. Si deseo terminar mi Contrato de Distribución entregaré a Unicity una notificación por escrito de mi intención de terminar el mismo. Mi terminación voluntaria surtirá efecto en la fecha en que tal notificación sea recibida y aceptada por Unicity.

8. Como Distribuidor, manifiesto que soy un contratista independiente. Por lo tanto, no soy un empleado, socio, agente, inversionista adjunto o representante legal de Unicity. Acuerdo que yo soy el único responsable del cumplimiento de cada una y todas las leyes y regulaciones relacionadas con mi negocio en cualquier jurisdicción que ejerza autoridad sobre mí, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, al deber de conseguir licencia para mi negocio y de recolectar y pagar ventas e impuestos sobre ventas y sobre productos que consumo a menos que Unicity de otro modo acuerde recolectar y remitir tales impuestos. Obedeceré cada una y todas las leyes, estatutos y regulaciones federales y locales aplicables a mi negocio y a mí.

9. Me obligo a no revelar la información que conozco de Unicity, y manifiesto que tengo pleno conocimiento de las penas en que incurre quien revela información confidencial.

10. Aunque Unicity o cualquiera de sus entidades afiliadas pueda ayudarme a conocer las leyes, reglas y requisitos aplicables, la responsabilidad de conducir legalmente mi negocio independiente de Unicity en cualquier jurisdicción es únicamente mía. Por lo tanto, relevo a Unicity y a cualquiera de sus entidades afiliadas y a sus funcionarios, agentes y empleados de toda responsabilidad por cualquiera de mis acciones u omisiones. También renuncio a cualquier derecho de reclamo o causas de acción que directamente o a través de terceros que estén actuando a mi favor podamos tener ocasión en relación con mi situación o conducta como un Distribuidor independiente o Patrocinador de Unicity como resultado de mis actos u omisiones. Acuerdo en indemnizar y tener por inocente a Unicity, sus funcionarios, sus empleados, sucesores, Distribuidores y cualquiera de sus organizaciones afiliadas de cualquier queja, acción o responsabilidad afirmada o como resultado de mis acciones, omisiones, admisiones o representaciones al patrocinar o conducir mi negocio independiente de Unicity.

11. Este Contrato de Distribución me permite referenciar futuros Distribuidores de Unicity en mi País de Residencia. Únicamente puedo Patrocinar Distribuidores en otros países de acuerdo con las condiciones de Patrocinio Internacional de Unicity, dentro de las cuales se incluyen las Políticas y Procedimientos.

12. Entiendo que sólo los Distribuidores que son considerados por Unicity en buen estado pueden Patrocinar nuevos Distribuidores. Unicity, a su propia discreción, puede rechazar este Contrato de Distribución sin revelar cual es la razón. Si este Contrato de Distribución o la renovación del mismo no es aceptado o aprobado, libero a Unicity y a sus funcionarios, agentes, afiliados, asesores y empleados de toda y cualquier responsabilidad, reclamos, daños o causas de acción.

13. Entiendo que soy responsable de capacitar y apoyar a cualquier Distribuidor que Patrocine y/o Referencie bajo el Plan de Compensación. Ofreceré gratuitamente, cualquier apoyo razonable, información, y ayuda a dichos Distribuidores, además de apoyo de supervisión, mercadeo, ventas, y entrenamiento en conexión con la venta de productos de Unicity al consumidor final. También acuerdo capacitar razonablemente a cualquier Distribuidor que Patrocine o Referencie al desempeñar estas funciones. Mantendré una comunicación continua con, y una supervisión sobre, mi organización de Distribuidores de Unicity.

14. Entiendo y acuerdo que cualquier Compensación que reciba de Unicity se entrega bajo las reglas del Plan de Compensación o las reglas de un programa de Unicity según se estipule de tiempo en tiempo.

15. Me comprometo a no alterar, reempacar, reetiquetar o de otra forma cambiar cualquier producto de Unicity ni a vender tal producto bajo otro nombre etiqueta u otra forma que no sea autorizada por Unicity. Además me comprometo a evitar producir, vender y usar

cualquier plan de compensación, programa, escrito, grabación o cualquier otro material que no haya sido previamente aprobado o proveído por Unicity.

16. Entiendo y estoy de acuerdo en no otorgar, ceder o de otra forma transferir los derechos que obtengo por este medio sin recibir un consentimiento previo por escrito de Unicity. Unicity puede ceder el Contrato sin mi consentimiento.

17. Acuerdo en no usar los nombres patentados de negocio, marcas registradas u otra propiedad de Unicity sin el consentimiento previo por escrito de Unicity.

18. No haré declaraciones prescriptivas ni declaraciones sobre propiedades curativas de enfermedades o usos medicinales y/o terapéuticos en cuanto a los productos de Unicity o promesas que involucren al Plan de Compensación que no estén contenidas en la literatura oficial de Unicity, que sea producida y distribuida por Unicity.

19. Unicity y sus entidades afiliadas tienen derechos exclusivos sobre los Distribuidores de Unicity y las listas de nombres de Distribuidores. No usaré ninguna Lista de Distribuidores de Unicity o cualquier otro contacto de Unicity para promover la venta o el uso de ningún producto, programa o servicio que no sean los ofrecidos a través de Unicity, a cualquier Distribuidor de Unicity que yo personalmente no Patrocine. Además acuerdo que no puedo tener un interés beneficioso en más de una Distribuidora de Unicity excepto según se me permite expresamente en el Plan de Compensación y en las Políticas y Procedimientos. Acuerdo en devolver toda Lista de Unicity existente cuando Unicity lo solicite o cuando llegue mi terminación.

20. En caso que elija comprar Productos de Unicity usando mi tarjeta de crédito o tarjeta de débito del banco, mi firma en este Contrato de Distribución por este medio constituye mi autorización de procesar cualquier orden que coloque en esas cuentas y de usar esta autorización como mi "firma registrada."

21. Si se encuentra que cualquier provisión de este Contrato no es ejecutable o inválida, la validez de las demás provisiones no serán afectadas.

22. Para todo lo relativo a la interpretación, cumplimiento y ejecución de este convenio, las Partes acuerdan expresamente someterse a las leyes y disposiciones aplicables de la Ciudad de México, Distrito Federal, y a la jurisdicción de los tribunales federales con residencia en la Ciudad de México, Distrito Federal, y, por lo tanto, renuncian expresamente al fuero que pudiere corresponderles por razón de sus domicilios presentes, futuros o por cualquier otra causa. En el evento de una disputa, se reembolsarán a la parte prevalente todas las cuotas y pagos de abogados y viaje razonables y viáticos de la otra parte.

23. Manifiesto mi conformidad de que, sin importar la forma de tales reclamos, ya sea ilícita, contrato, u otro, Unicity, sus subsidiarias y compañías afiliadas y sus oficiales, empleados y agentes no serán responsables por cualquier daño consecuencial, incidental,

especial o punitivo, incluyendo la pérdida de ganancias o cualquier otro reclamo contra Unicity. Ninguna acción legal se puede presentar por ninguna de las partes de este Contrato de Distribución después de haber pasado más de un año de haber ocurrido el evento que haya dado lugar a la causa de acción.

24. Manifiesto que toda la información proveída por mí en este Contrato de Distribución es exacta y reconozco que el proveer información falsa o engañosa autoriza a Unicity, a su elección, para declarar anulado este Contrato de Distribución desde su inicio.

25. Manifiesto que he proporcionado a Unicity mi Registro Federal de Contribuyentes (RFC) en cualquier caso y mi Clave Única de Registro de Población (CURP) sólo en caso de ser una persona física. En caso de que sea necesario, autorizo a Unicity a inscribirme en el Registro Federal de Contribuyentes.

Oficinas Corporativas de Unicity

Teléfono: 1-801-226-2600
Correo: 1201 North 800 East
Orem, UT 84097
Sitio web: www.unicity.com

Unicity México

Correo:
Insurgentes Sur #826 3er Piso Sur
Colonia del Valle
Delegación Benito Juárez
Distrito Federal, México 03100

Departamento de Servicio al Cliente

Teléfono: 0011-866-615-7798
Teléfono Gratuito: 1-800-836-1525
Facsímil: 001-866-397-6032
Facsímil Gratuito: 1-800-836-1725
Correo Electrónico: unicitylatino@unicity.com

Miembro de la Asociación de Ventas Directas

MEX 0213 Rev3

©2015 Unicity International, Inc. Todos los derechos reservados.