

XANGO

**Políticas y Procedimientos del
Distribuidor y Plan de Recompensa**

MÉXICO

**En vigor a partir del 17
de marzo de 2010**

Índice

Índice	2
Políticas y Procedimientos.....	3
Código de Ética.....	3
Sección 1 – Cómo convertirse en Distribuidor	4
Sección 2 - Obligaciones de un Distribuidor y Manejo de una Distribución	6
Sección 3 - Patrocinio	11
Sección 4 – Cambios, Transferencias y Derechos de Usufructo de Patrocinador/Colocación	12
Sección 5 - Remuneración	17
Sección 6 - Pedido de Productos de la Compañía.....	18
Sección 7 – Comercialización del Producto y Oportunidad.....	23
Sección 8 - Violación de los Procedimientos del Contrato	30
Sección 9 - Terminación	31
Sección 10 - Varios.....	32
APÉNDICE A	36
APÉNDICE B.....	42
Plan de recompensa	42
Sección 1 – Pago de Comisiones	42
Sección 2 – Rangos de Distribuidor	43
Sección 3 – Comisiones PowerStart.....	44
Sección 4 – Comisiones UniLevel	45
Sección 5 - Comisiones del Fondo de bonificación global	47
Sección 6 – Comisiones del Fondo de bonificación 500K.....	48
Sección 7 – Comisiones de Ventas al Menudeo.....	48
Sección 8 – Viajes y Premios de Incentivo	49
Sección 9 – Definiciones	49

Políticas y Procedimientos

Estas Políticas y procedimientos están en vigor a partir de la fecha que aparece arriba y rigen la forma en que el Distribuidor de XanGo® conduce sus negocios con la "Compañía", otros Distribuidores y con clientes minoristas. Éstos sustituyen y prevalecen a todas las versiones anteriores. Las definiciones regentes se escriben con mayúscula y se encuentran en el Apéndice A.. Cualquier interpretación, aclaración, exclusión o excepción a estas Políticas y procedimientos debe ser por escrito y firmada por un funcionario autorizado de la Compañía para tener efecto. La Compañía se esfuerza por hacer cumplir las Políticas y procedimientos de manera uniforme y no discriminatoria. Sin embargo, el incumplimiento de cualesquiera de las disposiciones de las Políticas y procedimientos con un Distribuidor, no anula el derecho de la Compañía de hacer cumplir dicha(s) provisión(es) con el mismo Distribuidor o con cualquier otro.

Estas Políticas y procedimientos, el Plan de recompensa (Apéndice B), la Declaración de Participación Usufructuaria (si la hay), el Acuerdo de Distribuidor y cualquier apéndice de un país o situación específica de ese país, y cualquier otro Acuerdo por escrito entre el Distribuidor y la Compañía en sus formularios presentes y sus modificaciones periódicas a exclusiva discreción de la Compañía, quedan incorporadas por referencia al Contrato de Distribución y forman parte de lo que de forma colectiva se denomina el "Contrato". Cada Distribuidor tiene la responsabilidad de leer, entender y cumplir con el Contrato, y asegurar que está consciente de la versión más reciente del Contrato y trabajará con ella. Cuando se patrocina a un nuevo Distribuidor, quien lo patrocina le proporcionará la versión más reciente del Contrato antes de firmar el Contrato de Distribución. Al firmar un Contrato de Distribución o aceptar Comisiones de la Compañía, un Distribuidor ratifica que ha leído, comprendido y aceptado someterse y comprometerse a los términos del Contrato y cualquier modificación de los mismos.

La compañía puede modificar cualquier parte del Contrato periódicamente si cambian las leyes y las circunstancias comerciales; sin embargo, toda notificación de alguna modificación será publicada por la Compañía en su sitio Web cuando menos 30 (treinta) días antes de que ésta entre en vigor. Es responsabilidad de todos los Distribuidores revisar con frecuencia el Contrato de más reciente publicación, localizado en www.xango.com u otros sitios Web de la Compañía. La compañía, a solicitud del Distribuidor, también entregará una copia del Contrato más reciente.

Código de Ética

La Compañía ha fijado el compromiso de ofrecer productos de alta calidad, soporte excepcional y un exitoso Plan de recompensa a sus Distribuidores. Un Distribuidor puede comprar Productos directamente a la Compañía para uso personal o para revender a los clientes. A su vez, el Distribuidor acepta representar los Productos y la oportunidad de ingresos de forma ética y profesional. Cada Distribuidor acepta respetar el siguiente Código de Ética:

Como Distribuidor:

1. Respetaré a cada persona que conozca mientras realizo Negocios de Distribución.
2. Siempre actuaré y conduciré mi negocio de forma ética, moral, legal y sólida financieramente y no me involucraré en ninguna práctica engañosa o ilícita.

3. No haré comentarios desdeñosos ante terceros sobre los productos de los competidores y no haré declaraciones calumniosas, difamatorias y despectivas ante terceros con respecto a los competidores u otros Distribuidores.
4. No participaré en actividades que puedan dar mala reputación a la Compañía, a otros Distribuidores o a mí.
5. Seré honesto en mi representación de los Productos y no haré declaraciones que no se incluyan o no estén respaldadas por las publicaciones oficiales de la Compañía.
6. Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador capacitando, ayudando, y de otra manera apoyando a los Distribuidores de mi Organización de Línea Descendente.
7. Representaré correcta y legalmente el Plan de recompensa y el ingreso potencial representado en él.
8. Acataré todos y cada uno de los términos y condiciones de este Contrato.
9. Cumpliré las condiciones para la devolución del Producto y las Políticas de reembolso con todos mis clientes minoristas.
10. Respetaré la relación de Patrocinador de cada Distribuidor y no intentaré interferir con o cambiar estas relaciones ni hacer declaraciones desdeñosas o falsas sobre otros Distribuidores.

Sección 1 – Cómo convertirse en Distribuidor

- A. **Mayoría de Edad.** Para convertirse en Distribuidor, todos los Aspirantes deberán ser mayores de edad en la jurisdicción donde residen, por lo general, mayores de 18 (dieciocho) años.
- B. **Solicitud.** Un Aspirante es autorizado por la Compañía para ejercer Derechos de Distribuidor y manejar una Distribución al i) comprar un Kit de Distribuidor ii) devolver a la Compañía un Contrato de Distribución lleno y firmado, original o electrónico (por fax o escaneado) o firmar mediante el proceso de solicitud en línea de la Compañía (en los países que está disponible) y (iii) la Compañía acepta el Contrato. (El Contrato de Distribución y otros formularios necesarios están disponibles en el sitio Web de la Compañía).
 1. Para que la Compañía acepte un Contrato de Distribución y cualquier otro documento necesario del Contrato para el país en donde reside el Aspirante, estos deberán estar completos, ser correctos en todo aspecto y entregados por el Distribuidor.
 2. En caso de que el Distribuidor no entregue un Contrato con la información total y correcta o la documentación pertinente cuando así se le solicite, puede dar pie a que XanGo rechace el Contrato de Distribución. El derecho a aceptar o a renovar cualquier Contrato de Distribución está sujeto a la exclusiva discreción de XanGo.
 3. XanGo podría solicitar al Distribuidor un permiso de trabajo, una constancia de residencia y un permiso para realizar negocios de manera legal en el país que se estipula en el Contrato de Distribución.

- C. **Compra Requerida.** A menos que la ley lo prohíba, el Kit de Distribuidor y la Cuota de Materiales y Renovación anual es lo único que se requiere para obtener y mantener una Distribución. La adquisición de Productos es opcional.
- D. **Solicitudes Vía Telefónica.** Para aquellos Contratos de Distribución procesados a través de vía telefónica, se creará una Distribución provisional hasta el momento en que XanGo reciba el Contrato con la información completa. Esta Distribución provisional está sujeta a los términos y condiciones del Contrato y, mientras se recibe y procesa la documentación original, permite al Aspirante pedir Productos durante 30 (treinta) días. Si el Aspirante no entrega a XanGo el Contrato de Distribución original firmado o una copia electrónica del mismo antes de que transcurran 30 (treinta) días, la Distribución provisional podría darse por cancelada.
- E. **Persona Moral.** Si el Aspirante es una Persona Moral, la firma original en el Contrato de Distribución deberá ser de una Persona con autoridad para obligar a la Persona Moral. El Aspirante debe enviar también, junto con el Contrato de Distribución: (i) un número de identificación para la Persona Moral y (ii) una Declaración de Participación Usufructuaria, que deberá incluir la firma y un número de identificación u otro número de identificación personal de cada persona que tenga un Interés Usufructuario en la Persona Moral. Para verificar la modalidad de la Persona Moral, de los titulares de la Participación Usufructuaria y de los firmantes autorizados, XanGo en cualquier momento puede solicitar al Aspirante que entregue una copia de su acta constitutiva u otra documentación.
- F. **Número de Identificación.** La Compañía requiere que los Aspirantes proporcionen el Número de Identificación y otro número de identificación personal para fines de declaraciones de impuestos (donde se requiera) y de identificación (donde la ley lo permita). Si el Aspirante no proporciona este número puede dar como resultado el rechazo de la Solicitud o la cancelación de la Distribución.
- G. **Información Equivocada.** Si la Compañía determina que el Contrato de Distribución o la Declaración de Participación Usufructuaria contiene información imprecisa o falsa, de inmediato podrá dar por cancelada una Distribución o declararla nula y sin efecto desde su inicio. Además, es obligación del Distribuidor informar de forma continua a la Compañía respecto a cualquier cambio que afecte la precisión del Contrato.
- H. **Cambio de Residencia:** Si un Distribuidor cambia su país de residencia deberá enviar a la Compañía: (i) un Contrato de Distribución para el nuevo país de residencia (con la casilla "MODIFICADO" marcada en la parte superior); (ii) una solicitud de notificación firmada y fechada (iii) documentación autorizada como prueba de la nueva residencia (ejemplo: una copia de la licencia de conducir, pasaporte, etc.) y, en caso de segundas solicitudes o solicitudes más grandes, (iv) una cuota de procesamiento de cien dólares (\$100 USD o el equivalente en moneda local). El Distribuidor tendrá la responsabilidad de cumplir con los términos y condiciones del Contrato, incluyendo aquellos específicamente relacionados con el nuevo país de residencia.
- I. **Vigencia.** La Distribución tendrá vigor de un (1) año a partir de la Fecha de Registro. Cada año a partir de esa fecha se puede renovar por medio del pago de una Cuota de Materiales y Renovación. El Distribuidor deberá pagar esta cuota en el aniversario de la Fecha de Registro, cuando la Distribución deba ser renovada. El objetivo de esta cuota es apoyar a los Distribuidores con material e información sobre los Productos, los programas, las Políticas y procedimientos e información relacionada de XanGo.
1. El Distribuidor autoriza expresamente a XanGo a cobrar la Cuota de Materiales y Renovación anual a través de cualquier método de pago disponible, incluyendo un cargo

a la tarjeta de crédito que obra en el expediente del Distribuidor o mediante la retención de Comisiones.

2. Si un Distribuidor no paga la Cuota de Materiales y Renovación antes de la fecha límite, podrá perder Derechos de Distribuidor y acepta que su Distribución se pueda convertir en Cliente conforme al Patrocinador actual, perder su Organización de la Línea Descendente y su derecho a participar en el Plan de recompensa.

J. **Territorio no Exclusivo.** La autorización de un Distribuidor para ejercer Derechos de Distribuidor y desempeñarse como Distribuidor de acuerdo con este documento no incluye la concesión de una franquicia o territorio exclusivo para un Distribuidor, ni permite al Distribuidor ostentarlo.

Sección 2 - Obligaciones de un Distribuidor y Manejo de una Distribución

- A. **Cumplimiento.** Un Distribuidor cumplirá en todo momento con cada uno de los términos y condiciones del Contrato.
- B. **Contratista Independiente.** Un Distribuidor es un contratista independiente y es responsable de sus propios gastos, decisiones y actividades comerciales.
1. Un Distribuidor no puede ostentarse como representante, empleado, socio o asociado de la Compañía, ni realizará adquisiciones o participará en transacciones en nombre de la Compañía.
 2. XanGo no dicta las horas de trabajo, los gastos comerciales y los planes de negocios del Distribuidor. Un Distribuidor no realizará declaraciones verbales o escritas, que declaren o impliquen lo contrario.
 3. Un Distribuidor es totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales o escritas sobre los Productos, los servicios y el Plan de recompensa que no estén contenidos de forma explícita en los materiales oficiales de la Compañía y acepta indemnizar a la Compañía por cualquier reclamación, daños u otros gastos, incluyendo honorarios de abogado, que surjan con motivo de cualquier declaración o acto del Distribuidor fuera del ámbito del Contrato. Las disposiciones de esta Sección prevalecerán a la terminación del Contrato.
- C. **Cumplimiento con las Leyes.** El Distribuidor deberá cumplir con todas las leyes, reglamentos y ordenamientos nacionales y locales al dirigir su Negocio de Distribución. Un Distribuidor no violará las leyes correspondientes a la competencia o prácticas comerciales desleales, incluyendo las leyes u ordenamientos que prohíban el anuncio, la oferta o la venta de Productos a un precio menor que su Costo al Mayoreo.
- D. **Ofrecimientos.** Un Distribuidor no podrá ofrecer o promover, junto con la promoción de los Productos, ningún plan, producto, incentivo, oportunidad o Herramienta de venta que no sean de XanGo.
- E. **Promoción de Productos de la Competencia.** Se le prohíbe a un Distribuidor durante el período del Contrato promover o vender en cualquier país autorizado cualquier producto fungible de marca o productos regionales que no sean de la Compañía que tengan como ingredientes xantonas o cualquier sustancia que derive, en completo o en parte, de la fruta o planta de la Garcinia mangostana o de la planta Eurycoma Longifolia, conocida más comúnmente como Tongkat Ali.

- F. **No a la Competencia.** Según las disposiciones de esta Sección, un Distribuidor tiene prohibido, durante la duración de un Contrato, construir un negocio, ya sea directa o indirectamente, como Distribuidor, empleado, ejecutivo o asesor independiente para o en nombre de una Compañía de la competencia. La Compañía puede anular esta Disposición a cualquier Distribuidor particular si ese Distribuidor puede proporcionarle a la Compañía evidencia suficiente a criterio de la Compañía que, (i) antes de ser Distribuidor de la Compañía, trabajaba como Distribuidor, empleado, ejecutivo o asesor independiente para o en nombre de una Compañía de la competencia; (ii) antes de la fecha en vigor de esta norma, un Distribuidor estaba trabajando como Distribuidor, empleado, ejecutivo o asesor independiente para o en nombre de una Compañía de la competencia, siempre y cuando, sin embargo, que dicho Distribuidor proporcione a la Compañía una notificación por escrito de este hecho dentro de los sesenta (60) días de la fecha de entrada en vigencia de esta norma para ser elegible para una exención de esta disposición.
- G. **Ventas al Menudeo.** Obtener éxito como Distribuidor requiere tiempo, esfuerzos y compromiso. No se garantizan Comisiones, sólo premios en base a la productividad. Un Negocio de Distribución exitoso requiere la Venta de Productos al Menudeo de manera periódica y repetida. Las ventas al Menudeo de una Organización de la Línea Descendente del Distribuidor también contribuyen al éxito del negocio de un Distribuidor. La Compañía estimula las ventas al Menudeo al menos a dos clientes mensualmente. Se requiere que un Distribuidor conserve todos los registros de las Ventas al Menudeo durante cuatro años como mínimo y la Compañía controla al azar el cumplimiento de los requisitos de las Ventas al Menudeo de la Compañía. Todos los productos comprados por clientes o no distribuidores automáticamente se consideran mensualmente como requisitos de las Ventas al Menudeo.
- H. **Declaraciones Negativas.** Un Distribuidor no realizará declaraciones, manifestaciones, afirmaciones o comparaciones que sean despectivas, engañosas, imprecisas o injustas con respecto a:
1. la Compañía, sus Productos, sus actividades comerciales o sus Distribuidores; u
 2. otras compañías, incluyendo a la competencia, sus servicios, sus productos o sus actividades comerciales.
- I. **Actividad Poco Ética.** Al manejar su Negocio de Distribución, un Distribuidor deberá demostrar ética y profesionalismo en todo momento. Un Distribuidor no se involucrará en actividades poco éticas y no permitirá que los Distribuidores de su Organización de la Línea Descendente lo hagan. Algunas actividades poco éticas incluyen, entre otras:
1. Originar ventas del Producto en Establecimientos de menudeo;
 2. Utilizar la tarjeta de crédito de otro Distribuidor sin autorización expresa por escrito;
 3. Usar sin autorización cualquier Información Confidencial de la Compañía;
 4. Reclutar entre compañías (incluyendo ayudar y secundar otro reclutamiento entre compañías);
 5. Reclutar de forma entrecruzada (incluyendo ayudar y secundar otro reclutamiento entrecruzado);
 6. Girar cheques sin fondos suficientes a la Compañía o a otro Distribuidor;
 7. Hacer declaraciones no autorizadas respecto al Producto;

8. Hacer declaraciones de ingresos sobre el Negocio de Distribución;
 9. Hacer declaraciones falsas o equívocas de cualquier tipo, incluyendo pero sin limitarse a: declaraciones falsas o engañosas u ofertas de venta que se relacionen con la calidad, disponibilidad, grado, precio, plazos de pago, derechos de reembolso, garantías o desempeño de los Productos.
 10. Comportarse de forma que desacredite a la Compañía y/o a otros Distribuidores;
 11. Violar las leyes y los reglamentos correspondientes al Negocio de Distribución;
 12. Incumplir sus responsabilidades como Patrocinador;
 13. Violar el Código de Ética;
 14. Violar el Contrato.
- J. **Reclutamiento entre Líneas.** El Distribuidor tiene prohibido participar en Reclutamiento entre Líneas.
- K. **Reclutamiento entre Compañía.**
1. Si un Distribuidor no patrocinó personalmente a otro Distribuidor en su Línea Frontal , tiene prohibido durante la duración del Contrato y durante un (1) año después de la fecha de finalización del Contrato, reclutar a ese Distribuidor para vender o comprar productos o servicios que no sean los que ofrece XanGo. El Distribuidor estipula y acepta que reclutar constituye una interferencia irrazonable y sin fundamento con el contrato entre la Compañía y sus Distribuidores, conversión de la propiedad de la Compañía y malversación de los secretos comerciales de la Compañía. El Distribuidor además estipula y acepta que cualquier violación de esta norma causará un daño irreparable e inmediato a la Compañía, y que la Compañía tiene derecho, además de cualquier otra solución disponible, a un interdicto judicial inmediato, temporal, preliminar y permanente sin garantía, y que dicho interdicto judicial podría extender el período de post finalización de esta restricción por hasta un (1) año a partir de la fecha de la última violación de esta disposición. Las disposiciones de esta Sección superan la finalización del Contrato. Nada en el presente constituye renuncia a otros derechos y recursos que la Compañía pueda tener en relación con el uso de esta información confidencial u otras violaciones de este Contrato.
 2. El Distribuidor acepta que aparecer en, ser mencionado en, o permitir que el nombre o imagen del Distribuidor aparezca o se mencione en cualquier material promocional, de reclutamiento o solicitud para otra Compañía de venta directa constituye Reclutamiento entre Compañías.
- L. **Resolución de Controversias.** Un Distribuidor deberá llevar a cabo todas sus actividades en beneficio de los intereses de la Compañía. Los Patrocinadores harán su mejor esfuerzo para resolver controversias en las Organizaciones de la Línea Descendente. Toda controversia personal entre los Distribuidores se deberá resolver de manera rápida y siempre en beneficio de los intereses de la Compañía.
- M. **Sin Afirmaciones de Relaciones Exclusivas.** Un Distribuidor no podrá presumir o insinuar que tiene una relación exclusiva, una ventaja o influencia en los ejecutivos o empleados de la Compañía, que otros Distribuidores de igual rango no tienen.

- N. **Conducta Perjudicial.** Si la Compañía determina que cualquier conducta de un Distribuidor o de cualquier participante en la Distribución es perjudicial, negativa o dañina para la Compañía o para otros Distribuidores, la Compañía podrá adoptar las medidas necesarias contra un Distribuidor y la Distribución, según se estipula en la Sección 8.
- O. **Sin Dependencia.** Un Distribuidor no dependerá de la Compañía para recibir asesoría jurídica, impositiva, financiera o profesional de otro tipo, ni dependerá de dicha asesoría si la recibe.
- P. **Cargos por Servicio.** La Compañía presta varios servicios a sus Distribuidores de manera gratuita. Sin embargo, los Distribuidores en ocasiones realizan peticiones que requieren tiempo y esfuerzo especiales para su cumplimiento. Las solicitudes dentro de esta categoría incluirían copias de recibos, documentos, información detallada de las Comisiones que se deben calcular u obtener, investigación, instrucciones bancarias, solicitudes de retención de pago, etc. Éstas y otras solicitudes especiales están disponibles para el Distribuidor a un costo de \$4060 (cuarenta o el equivalente en la moneda local) (cuatrocientos y sesenta USD pesos Mexicanos) por hora, más costos reales, con un cargo mínimo de \$4060 (cuarenta o el equivalente en la moneda local) (cuatrocientos y sesenta USD pesos Mexicanos) por solicitud. Entre estos costos se incluyen los cargos bancarios, los gastos de fotocopiado, los honorarios profesionales, etc.
- Q. **Seguro.** La Compañía cuenta con un seguro de responsabilidad del producto por un monto comercialmente razonable. Sin embargo, la Compañía no distribuye copias de la póliza ni divulga el monto del seguro. Debido a que las leyes difieren de acuerdo con la jurisdicción, la Compañía exhorta a sus Distribuidores a consultar con un asesor legal respecto al alcance de su responsabilidad legal individual en relación con sus negocios independientes.
- R. **Confidencialidad.** El Distribuidor acepta mantener la confidencialidad de la Información Confidencial y cualquier otro secreto comercial e información exclusiva al firmar el Contrato de Distribución. Esta obligación de confidencialidad es irrevocable y permanente, y seguirá en vigor después de la terminación del Contrato, y está sujeta a su aplicación por mandato judicial y a la indemnización de costos y honorarios necesariamente incurridos. Toda la Información Confidencial se transmite o puede ser reunida por los Distribuidores en la más estricta confidencia de acuerdo a la necesidad de conocimiento para uso exclusivo en el Negocio de Distribución. Los Distribuidores deben hacer su mejor esfuerzo por mantener la confidencialidad de esa información y no deben revelarla a terceros, de forma directa o indirecta. Los Distribuidores no deben utilizar la Información Confidencial o cualquier información que derive de la misma para competir con la Compañía o con otro fin que no sea promover el programa de la Compañía y sus productos y servicios. El Distribuidor no es propietario de la Información Confidencial o cualquier otra información que derive de la misma incluyendo información de contactos o perfiles de las Organizaciones de la Línea Descendente o cualquier otra información de contacto de un Distribuidor reunida en conexión con los negocios del Distribuidor y no puede venderla, divulgarla ni entregarla a terceros. El Distribuidor reconoce y acepta que la Información Confidencial que recibió del Distribuidor en lo que respecta a los perfiles e informes de Organizaciones de Línea Descendente u otra Información de Distribuidor reunida en conexión con los Negocios del Distribuidor, incluso cualquier información derivada a partir de ello, constituyen los secretos comerciales de la Compañía.
- S. **Privacidad de la Información del Distribuidor.** Toda la información que proporcione cualquier Aspirante en un Contrato de Distribución se utilizará únicamente para evaluar el Contrato de Distribución y para las actividades relacionadas del Distribuidor. El Distribuidor autoriza a la Compañía para divulgar su información de contacto a la Línea Ascendente del Distribuidor, a la Línea Descendente del Distribuidor 3 (tres) niveles abajo, o a aquellos

Distribuidores para los que el Distribuidor es el “Premier” más cercano en Línea Ascendente. La información de contacto únicamente podrá ser utilizada para el Negocio de Distribución.

- T. **Uso de Información Confidencial.** El Distribuidor puede adquirir Información Confidencial durante la vigencia del presente, por ejemplo, por la venta de herramientas o mercancía del Distribuidor a otros Distribuidores de la Compañía, incluyendo a los que están en línea entrecruzada con el Distribuidor. En consecuencia, sin importar la fuente de la Información Confidencial, el Distribuidor entiende y acepta que:
1. la información se le proporciona para uso exclusivo y limitado a la capacitación, soporte y prestación de servicios en su Organización de la Línea Descendente a fin de promover el Negocio de Distribución;
 2. no divulgará la Información Confidencial a tercero alguno en forma directa o indirecta (incluyendo a otros Distribuidores) y que hacerlo constituye un uso indebido, apropiación indebida y violación del Contrato;
 3. la información es de carácter tal que la hace exclusiva y su divulgación causará daños irreparables a la Compañía; por lo tanto, la Compañía tiene derecho inmediato, temporario, preliminar y permanente a ejercer recursos jurídicos además de cualquier otra solución disponible en la ley y la justicia para evitar o compensar la violación de esta política;
 4. no utilizará la información para competir con la Compañía en forma directa o indirecta, y el uso indebido tendrá como consecuencia la terminación del Contrato;
 5. podrá pedírsele que firme un contrato de no divulgación antes de recibir Información Confidencial de la Compañía, o antes de involucrarse en actividades que permitirían al Distribuidor adquirir Información Confidencial; y
 6. al vencimiento, falta de renovación o terminación del Contrato, el Distribuidor suspenderá el uso de la Información Confidencial bajo su control o en su posesión y la destruirá o la devolverá a la Compañía puntualmente. Las disposiciones de la Sección 2R, 2S y 2 T superan la terminación del Contrato.
- U. **Notificación de Acción Adversa.** Un Distribuidor notificará de inmediato por escrito al departamento jurídico de la Compañía sobre cualquier demanda jurídica real o potencial de terceros en su contra, producto de o relacionada con el Negocio de Distribución o su Organización de Línea Descendente y que podría afectar a la Compañía en forma adversa. Después de notificar al Distribuidor, XanGo podrá adoptar cualquier acción necesaria para protegerse a sí mismo, incluyendo el control de cualquier litigio o del arreglo de las demandas legales. Si la Compañía toma medidas en el asunto.
- V. **Autorización para el uso de Fotografías, Audio o Imágenes de Video y/o Respaldo Testimonial.**
1. La Compañía puede tomar fotos, audio, grabaciones de video o hacer declaraciones escritas o verbales de un Distribuidor en eventos de la Compañía o puede solicitarlos directamente a un Distribuidor. El Distribuidor acepta y por este medio concede a la Compañía el derecho y permiso absolutos e irrevocables para utilizar, reutilizar, transmitir, retransmitir, publicar, republicar cualquier foto, audio, video o respaldo, total o parcial, de forma individual o en conjunto con cualquier otra fotografía o video, o cualquier otro respaldo, en cualquier medio actual o futuro y sin importar el propósito, incluyendo (pero sin limitación) mercadotecnia, anuncios, promoción y/o publicidad; y

proteger con derechos de autor tales como fotografías y/o video, en su forma original o reeditados, a nombre de la Compañía o a cualquier otro nombre. El Distribuidor acepta que cualquier uso de la Compañía como se establece en esta Sección será libre de derechos de autor, es un trabajo hecho bajo contrato y no está sujeto a cualquier otra demanda, sin importar cualquier otro convenio o contrato del Distribuidor con otra organización. El Distribuidor acepta defender e indemnizar a la Compañía contra cualquier demanda de un tercero que surja del uso de los derechos otorgados en el presente a la Compañía. El Distribuidor confirma que la información que pueda proporcionar como respaldo testimonial, o representado en una fotografía, video o audio, es fiel y correcta a su leal y saber entender. El Distribuidor renuncia a cualquier derecho que pueda tener para inspeccionar o aprobar el(los) producto(s) terminado(s), el texto de los anuncios, materiales de impresión, grabación, fotografía o video que se puedan utilizar en relación con él o con el uso que se les pueda dar.

2. El Distribuidor acepta que las fotos, audio o grabaciones de video tomadas por el Distribuidor o un tercero en los eventos o actividades de la Compañía no podrán ser utilizados por el Distribuidor o terceros para promover negocios que no sean los negocios de Distribuidor.

W. **Manejo del Negocio de Distribución de Forma Internacional.** Un Distribuidor tiene derecho a operar en cualquier País Autorizado a donde pueda conducir su Negocio de Distribución de forma lícita. Es responsabilidad de un Distribuidor cumplir con todas las leyes, ordenamientos y reglamentos nacionales y locales aplicables al conducir su Negocio de Distribución.

1. La Compañía puede especificar ciertos países sujetos a un Período Previo al Lanzamiento en el que los Distribuidores también pueden realizar el Negocio de Distribución. La Compañía podría anunciar formalmente un Período Previo al Lanzamiento al menos treinta (30) días antes de la inauguración oficial.
2. Un Distribuidor no tiene autorización y no conducirá el Negocio de Distribución (excepto como se permite en el presente), ni introducirá o establecerá el negocio de la Compañía o su Producto en un País no Autorizado o en un país que no esté sujeto a un Período Previo al Lanzamiento anunciado por la Compañía. Esto incluye, sin limitaciones: todo intento de obtener la aprobación para Productos o prácticas comerciales; el registro o reserva de nombres, marcas registradas, nombres comerciales o nombres de dominio de Internet de la Compañía; o el establecimiento de cualquier tipo de contacto comercial o gubernamental en representación de la Compañía.
3. Antes de un Período Previo al Lanzamiento anunciado, queda estrictamente restringido el Negocio de Distribución en un país donde no se ha inaugurado. Un Distribuidor únicamente podrá entregar tarjetas de presentación y participar en reuniones pequeñas de hasta 8 (ocho) personas que el Distribuidor o sus contactos conozcan personalmente.

Sección 3 - Patrocinio

A. **Patrocinio.** Para actuar como Patrocinador, un Distribuidor debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades que se estipulan en el Contrato. Las Personas que deseen convertirse en Distribuidores podrán ser recomendadas a la Compañía como Aspirantes por un Patrocinador. Sólo los Aspirantes que residen en los Países Autorizados o en los países sujetos a un Período Previo al Lanzamiento pueden ser patrocinados.

- B. **Colocación.** Una vez que la Compañía acepta el Contrato de Distribución de un Aspirante, el nuevo Distribuidor se colocará en la Organización de la Línea Descendente del Patrocinador. Un Patrocinador podrá colocar al nuevo Distribuidor en su Primera línea o en cualquier otro lugar de su Organización de la Línea Descendente. Un Patrocinador no podrá colocar a un nuevo Distribuidor fuera de su Organización de la Línea Descendente. Si esto ocurre, la Compañía se reserva el derecho a realizar ajustes a la organización a fin de realizar el pago correcto y garantizar que todas las líneas estén completas.
- C. **Capacitación y Apoyo.** Un patrocinador deberá:
1. hacer un esfuerzo razonable por asegurarse de que todos los Distribuidores en su Organización de la Línea Descendente comprendan los términos y condiciones del Contrato así como todas las leyes nacionales y locales conducentes;
 2. capacitar y brindar apoyo periódicamente para el desarrollo de negocios de su Organización de la Línea Descendente y para la venta de Productos;
 3. impartir educación e instrucción de buena fe para que las ventas de Productos y las reuniones de oportunidad que realicen los Distribuidores en su Organización de la Línea Descendente se realicen de conformidad con el Contrato y con todas las leyes nacionales y locales conducentes;
 4. orientar y alentar a los Distribuidores en su Organización de la Línea Descendente y
 5. hacer esfuerzos comercialmente razonables para resolver de forma privada cualquier disputa que surja en su Organización de la Línea Descendente.

Sección 4 – Cambios, Transferencias y Derechos de Usufructo de Patrocinador/Colocación

- A. **Cambios de Patrocinador y Colocación.** Un Distribuidor podría solicitar el cambio de Patrocinador y/o de Colocación para sí mismo o para un Distribuidor patrocinado personalmente, sujeto a las limitaciones descritas más adelante. Sin embargo, un Distribuidor podrá tener un solo cambio de Patrocinador y un cambio de Colocación como se describe en el presente documento, y dicho cambio será definitivo. Debido a la necesidad de mantener la integridad de las Organizaciones de la Línea Descendente, podría no ser posible un cambio de Patrocinador o de Colocación, por lo tanto, la Compañía tiene completo juicio para permitir o no cualquier cambio propuesto.
1. Se hará un cargo no reembolsable de treinta y cinco dólares (35 USD cuatrocientos y dos punto cinco pesos Mexicanos (\$402.5 MXN), o del equivalente en la moneda local), por cada solicitud de cambio de Patrocinador o de Colocación que se realice. El cargo se aplicará, aún cuando la Compañía rechace la solicitud. Los formularios de solicitud de cambio deben ser llenados y recibidos en la Compañía a más tardar a las 5 p.m. Horario de la Montaña (-7 UTC Estándar y -6 UTC Horario de Verano de la Montaña) del día 20 del mes. Las solicitudes entregadas después de ese plazo límite se procesarán el mes siguiente. Se hará un descuento de veinticinco dólares (doscientos ochenta y siete punto cinco pesos Mexicanos (\$25287.50 USDMXN) o el equivalente en la moneda local) a los cambios de Patrocinador o Colocación que se realicen y se envíen a la Compañía antes de las 5:00 p.m., Hora de la Montaña (-7 UTC Estándar y -6 UTC Horario de verano de la Montaña), del día 15 del mes.

2. Todos los Distribuidores que soliciten un cambio de Patrocinador o Colocación deberán tener en su expediente un Contrato de Distribución vigente y preciso, así como una Declaración de Participación Usufructuaria, de ser el caso.
- B. **Proceso de Cambio de Colocación.** Se podrá cambiar una Distribución a una nueva posición dentro de la Organización de la Línea Descendente de su Colocación inmediata si el Distribuidor obtiene la autorización por escrito del Patrocinador original y del Distribuidor mismo, siempre y cuando:
1. el cambio se realice dentro de los 90 (noventa) días posteriores a la Fecha del Registro;
 2. el cambio sea a tres (3) niveles inferiores o menos respecto a su Colocación actual; y
 3. la Organización de la Línea Descendente del Distribuidor no haya excedido los 2,500 dólares veintiocho mil setecientos y cincuenta pesos Mexicanos (\$28,750 MXN) en el Volumen por Grupo mensual. (como tal término se define en el Plan de Recompensa).
- C. **Ascenso.** Una Distribución podrá cambiar a una nueva Colocación en Línea Ascendente, siempre y cuando obtenga la autorización por escrito de cada Distribución a la cual sobrepase en cuanto a Colocación. Asimismo, una Distribución podrá cambiar a un nuevo Patrocinador en la Línea Ascendente, siempre y cuando obtenga la autorización por escrito de cada distribución a la cual sobrepase en cuanto a Patrocinio.
- D. **Proceso de Cambio de Patrocinador.** Una Distribución podrá cambiar de Patrocinador dentro de la Organización de la Línea Descendente de su Patrocinador original si el Distribuidor obtiene la aprobación por escrito del Patrocinador original, siempre y cuando:
1. el cambio se realice dentro de los 6 (seis) meses posteriores a la Fecha del Registro; y
 2. el Distribuidor no haya alcanzado el Título de 20K.
- E. **Venta o Transferencia de una Distribución.** Ocurre una venta, una asignación o transferencia de una Distribución cuando un Distribuidor vende, asigna o transfiere a otro la propiedad o el control de una Distribución. (Si un miembro, director, gerente, accionista, socio, ejecutivo o posición o título similares vende, asigna o transfiere un interés dominante o mayoritario en una Distribución de Entidad Empresarial que tiene un Derecho de Usufructo en una Distribución, dicha venta, asignación o transferencia queda sujeta a estas disposiciones) La Compañía se reserva el derecho, según su propio juicio, de aprobar o desaprobar cualquier venta, asignación o transferencia de una Distribución. La venta, asignación o transferencia de una Distribución sólo puede ocurrir si, al momento de la venta, la asignación o la transferencia, la Distribución cumple con los términos de la Sección 9 de este documento. En cualquier venta, asignación o transferencia el Distribuidor transferido conservará la misma Organización de Línea Descendente y el mismo Rango/Título que ocupaba antes de la transferencia aprobada. Una Distribución puede ser asignada o transferida sin consideración (por ejemplo, como un obsequio) sujeto a la previa aprobación por escrito de la Compañía. Cualquier venta, asignación o transferencia de una Distribución queda sujeta a las condiciones de esta Sección 4.E. y las Secciones 4F, 4G 4H Y 4I a continuación.
- F. **Derecho de Primera Opción.** Las transferencias de Distribución están sujetas a un Derecho de Primera Opción (RFR, por sus siglas en inglés) para la Compañía, seguido de un RFR para la "Línea Ascendente Directa Calificada".
1. Si un Distribuidor recibe una Oferta de Buena Fe para comprar su Distribución, el Distribuidor ofrecerá primero vender tal Distribución a la Compañía en los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta. El Distribuidor enviará la Oferta de

Buena Fe por escrito a la Compañía, y la Compañía tendrá quince (15) días hábiles para aceptarla.. La evidencia de una oferta legítima puede incluir, pero sin limitarse a, efectivo o valores depositados en una cuenta de depósito en garantía, evidencia de un compromiso de préstamo y otras medidas sustanciales tomadas con el único propósito de comprar tal Distribución.

2. Si la Compañía no ejerce su RFR en el periodo de 15 días, el Distribuidor extenderá la misma oferta a su Línea Ascendente Directa Calificada en los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Buena Fe. La Compañía traspasará la Oferta de Buena Fe dando un aviso por escrito de la misma a la Línea Ascendente Directa Calificada del Distribuidor. La Línea Ascendente Directa Calificada tendrá diez (10) días hábiles para aceptar o rechazar la oferta. Si la Línea Ascendente Directa Calificada acepta la oferta, el Distribuidor debe proporcionar un aviso por escrito de la aceptación a la Compañía.
3. Si la Línea Ascendente Directa Calificada no ejerce su RFR en el tiempo asignado, el Distribuidor puede transferir la Distribución a una persona externa, de acuerdo con los mismos términos y condiciones incluidos en la Oferta de Buena Fe, siempre y cuando, sin embargo, que el Distribuidor cumpla con todos los procedimientos de transferencia incluidos en esta Sección y como lo pueda establecer de forma periódica la Compañía.
4. El RFR se aplicará a cada Oferta de Buena Fe recibida por el Distribuidor.
5. Las siguientes circunstancias no están sujetas a los requisitos del RFR la Sección 4F anterior; sin embargo, cada caso requiere que se presente un Contrato de Distribución modificado y una Declaración de Participación Usufructuaria a la Compañía.
 - a. Cuando el nombre de una Persona que tiene una Participación Usufructuaria en la Distribución se añade al Contrato (ejemplo: una esposa incluye a su esposo).
 - b. Cuando el nombre de una Persona que ya no tiene una Participación Usufructuaria en la Distribución se elimina del Contrato de Distribución (ejemplo: un miembro minoritario que fue removido de una compañía o un accionista que no tenga una participación mayoritaria venda su participación en una compañía).
 - c. Cuando el Distribuidor es una persona física y está transfiriendo sus derechos de propiedad a una entidad legal en la que sólo dicho Distribuidor tiene una Participación Usufructuaria (ejemplo: un esposo y una esposa forman una compañía de responsabilidad limitada para manejar su Distribución y son los únicos miembros/gerentes).

G. Limitaciones en Ventas y Transferencias.

1. Un Distribuidor actual no podrá adquirir otra Distribución.
2. Un Distribuidor que venda su Distribución no podrá volver a presentar una solicitud para convertirse en Distribuidor con otro Patrocinador durante un plazo mínimo 6 (seis) meses después de que XanGo haya aprobado la venta.
3. Una Persona no podrá fusionarse ni adquirir una participación de una Distribución preexistente si esa Persona ha participado en un Negocio de Distribución durante los últimos 2 (dos) años.
4. Si un Distribuidor transfiere su Distribución a la Línea Ascendente Directa Calificada, la Línea Ascendente Directa Calificada puede fusionar la Distribución en su Distribución

existente o conservarla por hasta seis (6) meses hasta tanto transferir la misma a un nuevo comprador. Si la Distribución no se transfiriera dentro del plazo establecido se fusionará en la Distribución de Línea Ascendente Directa Calificada conforme a los procedimientos de transferencia de la Distribución.

5. Si un Distribuidor vende o transfiere su Distribución y, al año de la fecha de la venta, se inscribe, se une o comienza a trabajar para otra compañía de venta directa, mercadeo en red o mercadeo de múltiples niveles dicha acción se considerará el incumplimiento del Contrato, y la Compañía se reserva el derecho de finalizar esta Distribución transferida conforme a las disposiciones de finalización del Contrato. Esta disposición superará la finalización del Contrato.
6. Todas las ventas o transferencias de Distribuciones por debajo del rango Premier pueden, a criterio exclusivo de la Compañía, estar sujetas a una obligación sin competencia entre el Distribuidor que hace la venta o la transferencia y la Compañía, durante un período de hasta seis (6) meses, conforme a los términos de la documentación de la venta o transferencia provista por la Compañía. Todas las ventas o transferencias de Distribuciones de rango Premier o superior estarán sujetas a una obligación sin competencia entre el Distribuidor que hace la venta o la transferencia, el Distribuidor que realiza la compra y la Compañía, durante un período de menos de un (1) año, conforme a los términos de la documentación de venta o transferencia provista por la Compañía en ese momento.

H. **Proceso.** Los requisitos de procesamiento adicionales incluyen:

1. El Distribuidor que vende o transfiere debe proporcionar o tener en su expediente un Contrato de Distribución en vigor y una Declaración de Participación Usufructuaria para todas las Personas Morales que soliciten la transferencia.
2. Se debe emitir la documentación específica disponible en el sitio Web de la Compañía para procesar la venta o transferencia de una Distribución.
3. Deberá entregarse una solicitud de venta o transferencia al Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor en la Compañía el día 20 del mes para que el cambio entre en vigor en el mes dado.
4. Cualquier solicitud que se entregue después del día 20 se procesará para el mes siguiente.
5. Se cobrará una cuota de cien dólares (\$100 USD o el equivalente en moneda local) de mil ciento y cincuenta pesos Mexicanos (\$1,150 MXN) por cada solicitud.
6. Se podría realizar un cargo adicional de cuatrocientos y dos punto cinco pesos Mexicanos (\$402.5 MXN) treinta y cinco dólares (\$35 USD o el equivalente en moneda local) por cualquier solicitud que no esté completa o que sea incorrecta o rechazada.

I. **Interpretación.** La interpretación de estas Políticas y procedimientos relacionados con la venta, la asignación o la transferencia de una Distribución se hará de forma que se considere y sirva a los mejores intereses de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de rechazar a cualquier cesionario o comprador.

J. **Fusión.** Se pueden fusionar dos Distribuciones en una sola si uno de los Distribuidores es Patrocinador del otro. Toda fusión es definitiva. Ambos Distribuidores deben enviar un Contrato de Distribución modificado y obtener el consentimiento de la Compañía para realizar la fusión.

K. Restricción contra Múltiples Participaciones Usufructuarias.

1. Un Distribuidor no podrá poseer una Participación Usufructuaria en varias Distribuciones.
2. Si una Persona con Participación Usufructuaria en una Distribución existente desea convertirse en Distribuidor con otro Patrocinador, primero deberá dar por terminada su Participación Usufructuaria en la Distribución existente y esperar 6 (seis) meses para presentar una solicitud para convertirse en Distribuidor.
3. Las restricciones de la Compañía contra múltiples Participaciones Usufructuarias garantiza que (i) todos los esfuerzos por parte de un Distribuidor para construir su negocio de Distribuidor se centran en una Distribución única y no en las demandas de los Distribuidores múltiples y (ii) la Línea Ascendente recibe los beneficios completos de los esfuerzos del Distribuidor. Para determinar si un Distribuidor tiene o no un derecho de usufructo, la Compañía considera el significado del término tal como se establece en la definición del APÉNDICE A como también el propósito de dicha restricción.

L. Consecuencias del Matrimonio, Divorcio o Muerte en la Distribución.

1. Matrimonio. Se considera que un cónyuge tiene una Participación Usufructuaria en una Distribución, y todos los actos e incumplimientos del cónyuge se le imputarán al Distribuidor. Si dos Distribuidores contraen matrimonio, pueden conservar sus Distribuciones independientes. No obstante, aplican otras condiciones de las reglas de Participación Usufructuaria del Contrato para ambos Distribuidores.
2. Divorcio. Cuando un matrimonio que se separa o divorcia tiene un Contrato de Distribución en donde ambos nombres aparecen como Distribuidores, la Compañía seguirá pagando las ganancias de acuerdo al Plan de recompensa, de la misma manera en que lo hacía antes de la separación o el divorcio hasta que la Compañía reciba una copia del acta de divorcio con fuerza jurídica obligatoria u otra orden del juzgado que brinde orientación en cuanto al pago y/o la disposición de los derechos de acuerdo al Contrato. El cónyuge que permanece como Distribuidor puede enviar un Contrato de Distribución modificado con un cambio en la participación como lo ordenó el tribunal. La Distribución no se dividirá bajo ninguna circunstancia.
3. Muerte y Herencia. En caso de que el Distribuidor fallezca, el Contrato se asignará a un sucesor legal para la Distribución (quien puede calificar de forma adecuada conforme al Contrato) de acuerdo a las leyes pertinentes. La Compañía requiere copias certificadas del acta de defunción (o una declaración del médico) y un testamento certificado, orden del juzgado u otra documentación legal apropiada. Los sucesores en interés deben enviar un Contrato de Distribución modificado. Al momento de la notificación del deceso, la Compañía se reserva el derecho a realizar pagos al patrimonio del Distribuidor fallecido. Si el sucesor legal desea dar por terminada la cuenta, deberá entregar una solicitud por escrito y firmada, junto con la constancia legal de fallecimiento correspondiente. Si el sucesor legal de la Distribución ya es un Distribuidor, el contrato se asignará al Distribuidor existente y la Compañía permitirá la Participación Usufructuaria múltiple por herencia; siempre que, sin embargo, el Distribuidor existente ya no posea otra Distribución por herencia. Si el Distribuidor existente ya posee otra Distribución por herencia, la Compañía permitirá la Participación Usufructuaria múltiple por herencia durante un período de hasta 6 (seis) meses, en cuya fecha ese Distribuidor deberá haber vendido o de otra forma transferido la Distribución existente o alguna de las Distribuciones heredadas.

Sección 5 - Remuneración

- A. **Ingresos por Ventas.** Las Comisiones se pagan a los Distribuidores que califiquen conforme al Plan de recompensa y que estén en cumplimiento con el Contrato. El éxito de un Distribuidor únicamente se logra a través de la Venta de Productos al Menudeo en forma periódica y repetida, y a través de las Ventas al Menudeo periódicas y repetidas que realice su Organización de Línea Descendente. Como el éxito de todo Distribuidor depende en gran medida de sus esfuerzos personales, la Compañía no puede garantizar ningún nivel de utilidades o éxito ni garantizar a un Distribuidor un ingreso específico. Un Distribuidor no recibirá compensación alguna por patrocinar o reclutar a otros Distribuidores. La única forma de ganar comisiones es mediante la venta de productos.
- B. **Pago.** La Compañía pagará Comisiones a los Distribuidores sobre pedidos de Producto que: (i) sean entregados a XanGo antes del cierre del período de Comisiones, y (ii) hayan sido totalmente pagados con el monto correspondiente.
1. Las Comisiones se pagan a la orden de la Persona Moral mencionada en el Contrato de Distribución. Cuando no se menciona ninguna Persona Moral, las Comisiones se pagan a la orden del primer Distribuidor que se menciona en el Contrato.
 2. Las Comisiones Unilevel y los fondos de bonificación se pagan a más tardar el día 20 de cada mes. Los pedidos de Producto que no se hagan en línea se deben entregar a la Compañía antes de las 5:00 p.m., Hora de la Montaña (-7 UTC Estándar y -6 UTC Horario de verano de la Montaña) el último día hábil del mes para incluirlas en el cálculo de la Comisión UniLevel de dicho mes. Los órdenes de Producto en línea, se deben recibir en la Compañía antes de las 11:59 p.m., Hora de la Montaña, del último día del mes para incluirlas en el cálculo de Comisión UniLevel de dicho mes.
 3. Las Comisiones PowerStart se pagan el viernes siguiente al fin del período de calificación semanal. Para que un pedido se incluya en un período de calificación semanal, se debe colocar entre las 12:00 a.m. del lunes y las 11:59 p.m. del siguiente domingo.
 4. Si un Distribuidor cree que existe un error en el cálculo de las Comisiones y/o en las clasificaciones del programa, deberá reportarlo a la Compañía de manera puntual. De no presentar esos problemas por escrito a la Compañía dentro de los 45 (cuarenta y cinco) días posteriores al cierre del período de Comisiones pertinente, el Distribuidor renuncia a todo recurso con respecto a ese presunto error.
- C. **Reemisiones de Cheques.** En caso de que se deba reexpedir un cheque de Comisiones al Distribuidor, la Compañía cobrará al Distribuidor una cuota de quince dólares (\$15 USD o el equivalente en moneda local). Si es necesario reexpedir un cheque por error de la Compañía, no se aplicará cuota adicional alguna.
- D. **Cantidad Mínima de Pago.** La cantidad mínima para el pago de comisión y de bonificación es de diez dólares (\$10 USD o el equivalente en moneda local) ciento y quince pesos Mexicanos (\$115 MXN). Las comisiones y/o bonos menores de ciento y quince pesos Mexicanos (\$115 MXN) diez dólares (\$10 USD o el equivalente en moneda local) para un período de pago se acumularán hasta que igualen o excedan los ciento y quince pesos Mexicanos (\$115 MXN) diez dólares (\$10 USD o el equivalente en moneda local).
- E. **Pagos Devueltos o Sin Pagar.** La Compañía hace todo lo posible por asegurar que el Distribuidor reciba sus pagos de comisión. Sin embargo, si un pago de comisión está impago debido a información insuficiente u otras razones ajenas al control de la Compañía, el pago

se considerará en beneficio del Distribuidor por 180 días. Durante este tiempo la compañía hará todo lo razonablemente posible para contactarse con el Distribuidor y efectuar un pago completo. Una vez transcurridos esos 180 días, se deducirá un cargo de mantenimiento mensual de diez dólares (\$10 USD o el equivalente en moneda local) del pago del Distribuidor. Si la comisión se emite en forma de cheque y dicho cheque es devuelto o no se entrega para pago por alguna razón ajena al control de la Compañía, el cheque se anulará y al Distribuidor se le puede cobrar una única cuota de cancelación/detención de pago de hasta quince dólares (\$15 USD o el equivalente en moneda local) además del cargo de mantenimiento mensual.

- F. **No Manipulación.** No está permitido manipular el Plan de recompensa y hacerlo podría hacer acreedor a quien lo haga de una medida disciplinaria. La manipulación del Plan de Recompensa incluye, sin limitaciones, la compra que realice un Distribuidor para calificar en diferentes Rangos o Comisiones, grandes cantidades de Producto que no se vendan a través de un canal de comercialización directo, colocar pedidos en su Organización de Línea Descendente, así como cualquier otra acción que pueda violar las leyes anti-pirámide estatales, federales o extranjeras. A discreción de la Compañía, esas manipulaciones podrían resultar en la suspensión de Comisiones y en la terminación de la Distribución.
- G. **Deducciones y Descuentos.** El Distribuidor autoriza a la Compañía a deducir de sus Comisiones: las cuotas, multas y/o sanciones que considere adecuadas de conformidad con la Sección 8 de este instrumento o de conformidad con cualquier otro término o condición del Contrato. Toda cuota se cobrará a entera discreción de la Compañía.

Sección 6 - Pedido de Productos de la Compañía

- A. **Inventario.** Debido a que la Compañía no cuenta con ningún requisito específico de inventario para sus Distribuidores, un Distribuidor deberá utilizar su propio criterio para determinar el volumen de inventario que necesitará para mantener sus Ventas al Menudeo proyectadas y para su uso personal.
- B. **Pedidos.** Los productos se podrán pedir por teléfono, correo, fax, Internet o a través de una solicitud directa entregada en las oficinas principales de la Compañía.
1. Los pedidos enviados por fax, correo o entregados en persona se deberán entregar utilizando una lista vigente de precios de Distribuidor y un formulario de pedido completo. Los precios de los Productos de la Compañía están sujetos a cambios a criterio de la Compañía.
 2. Los pagos deben ser por la cantidad exacta del pedido y se pueden hacer por medio de los métodos disponibles actualmente (cheque de caja, orden de pago, tarjeta de crédito, efectivo, débito directo, EFT y/o cheques personales o comerciales). La transferencia bancaria puede estar disponible para pedidos de gran Volumen.
 3. Los pedidos deben estar completamente pagados antes del envío. Todos los gastos de envío y manejo se basarán en la ubicación de entrega y el volumen de Productos pedidos.
 4. Está prohibido el uso no autorizado de la tarjeta de crédito de otra Persona.
 5. Un pedido por teléfono no se considera confirmado hasta que el agente de Servicio al cliente de la Compañía proporciona el número de pedido del Distribuidor o Cliente.

- C. **Reservar pedido.** Donde esté disponible el servicio del centro de pedidos telefónicos, un Distribuidor podrá recoger el pedido en dicho lugar. La Compañía, al costo y expensas del Distribuidor, podrá enviar el Producto marcado para recolección en el centro de reservación de pedidos, si éste no lo recoge en 90 (noventa) días hábiles posteriores a la fecha del EA (Programa de Envío Automático) programado o al cierre del mes natural, lo que sea más reciente. Si se envía el Producto al Distribuidor desde el centro de reservación de pedidos, XanGo podrá utilizar cualquier método de pago que esté indicado en el expediente para cobrar los gastos de envío. Como alternativa, la Compañía podrá, según su propio criterio, (i) cambiar dicho pedido a otro pedido de producto de la Compañía, incluyendo, pero sin limitarse a, el producto del Meal Pack de XanGo Goodness o (ii) hacer que el Distribuidor pierda el pedido.
- D. **Pedidos pendientes.** Si la Compañía no tiene por el momento en inventario un Producto incluido en un pedido, el Distribuidor recibirá un aviso de “pedido pendiente” con su envío. Los pedidos pendientes se envían tan pronto llegue nuevo inventario. El volumen de los pedidos pendientes se acredita al mes en el que la Compañía recibió el pago del pedido original.
- E. **Transferencia Electrónica de Fondos (EFT).** Este método de pago, conocido también como ACH, puede ser una opción para la compra de Productos y para el pago de Comisiones a los Distribuidores en ciertos Países Autorizados. Cuando un Distribuidor establece un método EFT para adquirir Producto o recibir Comisiones, está autorizando a la Compañía a realizar cargos o depósitos electrónicos en su cuenta bancaria, en forma recurrente, por el monto de cualquier adquisición o pago designado, sujetos a las leyes del País Autorizado donde reside el Distribuidor.
1. Para establecer la opción EFT como la forma de adquisición o pago, un Distribuidor elegible deberá entregar los formularios requeridos a un representante de Servicio al cliente de la Compañía. Los formularios varían de un país a otro y están disponibles en el sitio Web de la Compañía seleccionando el enlace del país correspondiente. Podría presentarse un período de espera para la implementación de la opción EFT.
 2. Se puede utilizar la opción EFT para los pedidos de productos en algunos países autorizados. Sin embargo, la disponibilidad varía según el país. Durante los primeros 90 (noventa) días los pedidos que utilicen la opción EFT podrían estar sujetos a una espera de envío de hasta 5 (cinco) días hábiles para verificar los fondos.
 3. Si el Distribuidor usa una cuenta bancaria que pertenece a otra persona para realizar compras con la opción EFT, se requerirá una autorización por escrito y notariada, otorgada por el titular de la cuenta. No obtener la autorización pertinente constituye una violación al Contrato.
- F. **Incumplimiento de Pago.** Cualquier pago que no esté respaldado con fondos suficientes o que sea devuelto como incobable constituye una violación al Contrato. La Compañía cobrará una comisión de doscientos y treinta pesos Mexicanos (\$230 MXN) veinte dólares (\$20 USD o el equivalente en moneda local) por todos los pagos con fondos insuficientes. La Compañía se reserva el derecho de restringir el método de pago a un Distribuidor.
1. Cuando no existan fondos suficientes, el Distribuidor será responsable de todos los cargos bancarios más la cuota por procesamiento de la Compañía. En el caso del método EFT, el Distribuidor entiende que cuando la Compañía realiza el primer intento por cobrar un pago y no tiene éxito, el banco puede realizar un segundo intento dentro de los 3 (tres) días siguientes. El banco del Distribuidor podrá realizar un cargo por fondos insuficientes por cada intento que no tenga éxito. Si no existen fondos suficientes, la

Compañía ordenará la detención del Producto o cancelará el envío. Si el Producto ya ha sido enviado, el Distribuidor deberá utilizar un medio alternativo para pagar el Producto. Si no se recibe el pago dentro de un plazo razonable, XanGo podrá adoptar otras medidas de cobranza, detener los futuros envíos de pedidos y adoptar cualquier otra medida de recuperación disponible para XanGo de conformidad con el Contrato, incluyendo la retención de Comisiones.

2. Cualquier monto insoluto podrá ser deducido de las Comisiones actuales o futuras del Distribuidor.
3. El Distribuidor comprende que todas las Personas que figuran en el Contrato de Distribución o cualquier Persona que cuente con una Participación Usufructuaria en la Distribución será responsable conjunta y solidariamente por el monto insoluto. Queda entendido expresamente por el Distribuidor que su responsabilidad conjunta y solidaria invalidará cualquier límite de responsabilidad de otra forma disponible para la Distribución o los tenedores de Participación Usufructuaria.

G. Programa de Envío Automático (EA).

1. Un Distribuidor puede elegir participar en el Programa de Envío Automático (EA). En cualquier momento se podrá establecer un EA a través de la entrega de la solicitud, o mediante solicitud por escrito enviada a la Compañía indicando el monto del Producto que será enviado cada mes y la forma de pago que se utilizará. Cuando se implemente un EA al momento de la inscripción, el Contrato de Distribución servirá como confirmación del acuerdo. Se cobrará una cuenta de EA en cierta fecha durante el mes y el Producto será enviado en la fecha fijada a partir de entonces. El Distribuidor podrá pedir a la Compañía los números de seguimiento de entrega después de que se envíe el Producto. Las fechas programadas para el procesamiento EA, cargos de la cuenta, cambio en la cuenta o el envío se publican en el sitio Web de la Oficina Myxango de la Compañía y están sujetos a cambios por parte de la Compañía de vez en cuando.
2. Durante los meses de invierno y en ciertas regiones geográficas, XanGo podrá utilizar un programa de envío para temporada invernal. Este programa está diseñado para evitar daños al Producto por su exposición a las condiciones climáticas extremas de ciertas regiones. Si se utiliza, el Distribuidor renuncia a presentar cualquier demanda contra la Compañía por demoras de los envíos.
3. Un Distribuidor puede elegir entre 2 (dos) tipos de EA:
 - a. EA de Respaldo: Si está inscrito en un "EA de Respaldo" y el Distribuidor coloca cualquier pedido antes de una fecha específica de cada mes (vea las fechas programadas para EA publicadas en el sitio Web de la Oficina Myxango de la Compañía, y si el Volumen de los pedidos iguala o excede el Volumen del EA para ese mes, entonces los pedidos sustituirán al EA de ese mes. Los pedidos colocados después de que se ha procesado el EA y todos los pedidos colocados antes de que ha sido procesado el EA que no sean iguales ni excedan el Volumen del EA para ese mes, no serán acreditados con el EA de ese mes o de cualquier mes subsiguiente; y
 - b. EA Sin Condiciones: Al momento de establecer un "EA Sin Condiciones", el Distribuidor recibirá un envío del EA cada mes, sin importar el Volumen que requiera en cualquier otra ocasión en cualquier mes dado.
4. Los pagos se verificarán antes de procesar los pedidos y el EA. En caso de que la autorización sea negada, la Compañía intentará comunicarse con el Distribuidor y volverá a intentar obtener su autorización. Si no se obtiene la autorización para el fin del

mes, el pedido se considerará como “no procesado” y no se incluirá en el cálculo y procesamiento de Comisiones. La Compañía no será responsable por faltantes de Volumen debido a pedidos no procesados.

5. Para modificar o dar por terminado un EA, el Distribuidor deberá entregar a la Compañía una solicitud por escrito (que estipule el nombre del Distribuidor cuya información se modificará, la fecha, el número de identificación y la firma de autorización del mismo) en una fecha programada cada mes. Esas solicitudes incluyen, sin limitaciones, el cambio en el número de productos, el domicilio de envío, la forma de pago, etc. Las fechas programadas para los cambios en la cuenta de EA se publican en el sitio Web de la Oficina Myxango de la Compañía, y están sujetos a los cambios de la Compañía de vez en cuando.
 6. Al momento de la cancelación del EA, un Distribuidor podrá devolver el último envío, siempre y cuando éste no tenga más de 90 (noventa) días y el Distribuidor siga las disposiciones adicionales de la Política de Reembolso (consulte la Sección 6.K). Para cancelar el EA no será suficiente con devolver el Producto o rechazar el envío. El Distribuidor deberá entregar una solicitud de cancelación firmada. La notificación de cancelación se deberá entregar por escrito vía fax, correo postal, en persona o por correo electrónico con una firma digitalizada.
- H. **Regla del 70% (Setenta por ciento)**. Un Distribuidor certifica con cada nuevo pedido de Producto que ha vendido o consumido cuando menos el 70% de todo el Producto adquirido en pedidos anteriores. Cada Distribuidor que reciba Comisiones y pida Producto adicional acepta conservar la documentación que demuestre su cumplimiento con esta política, incluyendo una constancia de Ventas al Menudeo, durante un período mínimo de 4 (cuatro) años. El Distribuidor acepta poner esta documentación a disposición de la Compañía, cuando lo solicite. No cumplir con este requisito o representar falsamente la cantidad de producto vendido o consumido para progresar en el Plan de Recompensa constituye una violación al Contrato y es motivo de terminación. Además, una violación a este requisito dará derecho a la Compañía a recuperar cualquier Comisión pagada al Distribuidor durante cualquier período en el que no exista esa documentación o por el cual se ha violado esta disposición.
- I. **Impuestos de Ventas, Impuestos sobre Artículos y Servicios (GST) e IVA.**
1. El impuesto de ventas de Estados Unidos se cobra sobre el precio de venta sugerido del Producto y se calcula utilizando las tasas correspondientes al lugar a donde se va a embarcar el producto. La Compañía cobrará y enviará el impuesto de ventas a la autoridad fiscal correspondiente. En aquellas jurisdicciones donde un Distribuidor puede o se ha registrado como agente de retención mediante una agencia de impuestos de ventas locales y ha presentado un “Certificado de Exención de Impuestos de Ventas y Uso” o un documento equivalente ante la Compañía, el cobro de los impuestos de venta será responsabilidad del Distribuidor. Es responsabilidad del Distribuidor entregar, cada año, una copia actualizada de su certificación para la exención del impuesto sobre ventas.
 2. En otras jurisdicciones, el GST, el IVA u otros impuestos aplicables de transacciones se basan en el precio de compra. La Compañía proporcionará su número de GST e IVA, así como la facturación adecuada que puede incluir la facturación electrónica, donde la ley lo permita. La Compañía no incluye GST o IVA en los pagos de comisiones. Los Distribuidores que están registrados para GST o IVA, y que se les pide cobrarlo y pagarlo en sus servicios, pueden enviar una factura válida a la Compañía incluyéndolos en el ingreso por comisiones.

- J. **Aviso de Período de Enfriamiento para los Clientes.** Cuando se hace una venta al menudeo, el Distribuidor debe dar a conocer verbalmente los derechos del Cliente para cancelar la venta. Dichos derechos se establecen en el recibo de ventas preimpreso proporcionado por la Compañía, los recibos de ventas se deben elaborar y enviar al Cliente minorista al realizar la venta. El recibo designado está disponible en el Kit de Distribuidor y podrá ser descargado por los Distribuidores desde el sitio Web http:// de la Compañía. Si el Cliente ejerce el derecho de cancelar la venta, el Distribuidor que hizo la venta debe seguir los procedimientos de reembolso descritos en esta Sección. El Cliente debe devolver todo el Producto no utilizado.
- K. **Devoluciones, Reembolsos y Cambios.** La Compañía reembolsará el precio de compra del Producto o lo cambiará conforme a lo siguiente.
1. Si el Distribuidor (y/o su cliente que hizo el pedido directamente de la Compañía) no está completamente satisfecho con la Primera Compra del Producto, puede enviar a la Compañía la parte sin usar de esa Primera Compra del Producto dentro de los siguientes treinta (30) días de la fecha original de la compra y la Compañía reembolsará el 100% del precio de la compra (excepto el envío y la tramitación). Si la Primera Compra del Producto se devuelve después del período de treinta (30) días, la Compañía reembolsará el 90% del precio de la compra (excepto el envío y la tramitación).
 2. Para otros pedidos que no sean la Primera Compra del Producto la Compañía reembolsará el precio de la compra de los Productos devueltos, excepto una cuota de renovación de existencias del 10%.
 3. Un Distribuidor que solicita un reembolso (y su cliente mismo que hizo pedidos directamente de la Compañía) debe contactar al departamento de Servicio al cliente de la Compañía para obtener un número de autorización de devolución de mercancía de la Compañía. Todo Producto devuelto a la Compañía debe tener un número de autorización de devolución en la parte exterior de la caja del envío y todo producto sin previa autorización no tendrá derecho a reembolso y será devuelto a cuenta y cargo del Distribuidor. Al recibo del Producto devuelto, la devolución será notificada por la Compañía y se emitirá un reembolso al Distribuidor dentro de los treinta (30) días. Los métodos de pago del reembolso se limitan a la forma de pago original, o si no está disponible, con cheque en dólares estadounidenses o de cualquier otra forma que la Compañía pueda elegir. No se emitirán reembolsos después de un año de la fecha de la compra. Todos los reembolsos están sujetos a:
 - a. La solicitud de reembolso hecha dentro de los noventa (90) días siguientes a la compra;
 - b. La Regla del 70% de la Sección 6.H citada anteriormente (sólo Distribuidores);
 - c. El Producto se debe devolver en condiciones adecuadas para su venta (cerrado, sin alteraciones y revendible) como lo determina la Compañía.
 - d. El Producto se enviará mediante una forma de entrega que pueda ser rastreada (ej. UPS) y recibida dentro de los siete (7) días de contactarse con la Compañía.
 4. La Compañía puede extender las excepciones para el reembolso en instancias en las que la mala conducta o la mala representación del Distribuidor u otras circunstancias atenuantes pudieren requerirlo. Se pueden revertir y/o ajustar Comisiones o Rangos previamente pagados como resultado de las excepciones y a entera discreción de la Compañía.

5. Un Cliente puede devolver el Producto al Distribuidor, quien a su vez es responsable de procesar un cambio con la Compañía o emitir un reembolso para el Cliente. El Distribuidor respetará la solicitud oportuna de su Cliente, aún si se hace después de que expire cualquier Período de Enfriamiento requerido por la ley. Una solicitud es oportuna cuando se hace dentro de los noventa (90) días posteriores a la venta al Cliente.
 6. Se podrá descontar cualquier Comisión pagada al Distribuidor y a su Línea Ascendente de la cuenta respectiva por el Producto devuelto por el Distribuidor o por el Cliente o se podrán retener de los pagos de Comisiones actuales o futuros. Un Distribuidor acepta que no dependerá del Volumen actual de la Línea Descendente al cierre del período de Comisiones, ya que las devoluciones pueden provocar cambios en su Título, Rango y/o pago de Comisiones.
 7. Todos los gastos de envío o mensajería incurridos por la devolución del Producto correrán por cuenta del Distribuidor, a menos lo prohíba la ley. Todo daño o pérdida que sufra el Producto devuelto durante el envío será responsabilidad del Distribuidor. Si el producto llega dañado a la Compañía (por consiguiente, no revendible), la Compañía rechazará el envío. No se aceptarán ni reembolsarán devoluciones de productos parciales, de acuerdo con las normas estándares de devolución de la Compañía.
 8. La Compañía intercambiará el Producto si éste sufrió algún daño durante el envío, si se envió incorrectamente debido a un error de la Compañía o si es de calidad inferior. Sin embargo, cuando no sea posible un intercambio, la Compañía reembolsará el monto del Producto devuelto. Si el Producto sufre algún daño o está defectuoso, el Distribuidor deberá comunicarse con la Compañía dentro de los 10 (diez) días siguientes a la recepción del pedido. La Compañía emitirá una etiqueta para la devolución del Producto y enviará de inmediato un pedido de sustitución. La Compañía inspeccionará el Producto al momento de recibirlo.
- L. **Readquisición.** La Compañía volverá a comprar el Producto no utilizado y el material de ventas vendido a un Distribuidor que termine voluntariamente el Contrato conforme a la Sección 9.E, Terminación. Dicha readquisición está sujeta a las políticas de devolución establecidas en esta Sección, excepto si los materiales de venta (abiertos o no) vendidos por el Distribuidor están sujetos a un reembolso del 100% del precio de la compra, menos costos de envío. Para obtener un reembolso cuando se devuelva el Kit de Distribuidor y/o de materiales de ventas es necesario un aviso por escrito de la terminación voluntaria de un Distribuidor.

Sección 7 – Comercialización del Producto y Oportunidad

- A. **Uso de las Herramientas de Venta.** Un Distribuidor únicamente podrá utilizar las Herramientas de venta que la Compañía apruebe para un País Autorizado o para un país sujeto a un Periodo Previo al Lanzamiento anunciado. El Distribuidor acepta que si utiliza un centro de apoyo o a cualquier otro tercero para vender o distribuir las Herramientas de venta, entonces celebrará un contrato, que será entregado por la Compañía, con el centro de apoyo o tercero para garantizar que toda la información del Distribuidor y del Cliente quedará protegida de su divulgación y continuará siendo propiedad exclusiva de la Compañía.
- B. **Aprobación de Herramientas de Venta.** Un Distribuidor deberá entregar todas las Herramientas de venta a la Compañía a través del Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor para la aprobación previa antes de su uso. La Compañía, a su exclusiva discreción, aprobará o rechazará una Herramienta de venta propuesta. Todo el proceso de

aprobación, en general, requiere un mínimo de 3 (tres) semanas. Para cumplir con las modificaciones tanto de leyes como de reglamentos, la Compañía podrá anular la aprobación previa de una Herramienta de venta y podrá requerir que el Distribuidor retire del mercado, a su propio costo y expensas, una Herramienta de venta previamente aprobada. Si se otorgó la aprobación, la Compañía enviará al Distribuidor:

1. un número de aprobación de Herramientas de venta y un logotipo, y
 2. una autorización por escrito de la Compañía estipulando específicamente que la Herramienta de venta se puede distribuir.
- C. **Afirmaciones respecto al Producto.** Las únicas afirmaciones y manifestaciones que los Distribuidores pueden realizar con respecto a los Productos son aquéllas que se encuentran en la información que distribuye la Compañía. Cualquier material de terceros que se utilice para el Negocio de Distribución deberá cumplir con todas las leyes y reglamentos federales y locales. Todos los Distribuidores deberán leer y cumplir con los conceptos instruidos en la “Guía Publicitaria del Distribuidor” que se encuentra en el sitio Web de la Compañía. Un Distribuidor no podrá realizar ninguna afirmación médica o de salud expresa o implícita en relación con ningún Producto, excepto las declaraciones, si las hay, que se publiquen en la literatura aprobada de la Compañía en el país en el que se presentan. El Distribuidor por ningún motivo podrá prescribir Producto alguno por considerarlo adecuado para una dolencia específica. No se podrá hacer afirmación alguna en cuanto a las propiedades terapéuticas o curativas de cualquier Producto que ofrece la Compañía.
- D. **Ninguna Alteración.** Los Distribuidores no reetiquetarán, alterarán o reempaquetarán los Productos.
- E. **No hacer Afirmaciones de Aprobación.** Ningún Distribuidor podrá insinuar que la promoción, operación u organización de la Compañía ha sido aprobada, sancionada o respaldada por una autoridad reglamentaria gubernamental. En la medida en que las ventas con derecho a comisión sucedan donde se entregan Productos para distribución fuera de Estados Unidos o sus territorios, las Comisiones sobre esas ventas, bajo el Plan de recompensa, serán responsabilidad legal de XanGo y serán pagadas por XanGo DISC, Inc.
- F. **Prohibición de Declaraciones de Ingresos.** Un Distribuidor no puede realizar declaraciones falsas, engañosas o no representativas en cuanto al potencial de ganancia. Si el Distribuidor realiza una declaración de ingresos, debe basarse en ganancias reales y la Revelación Promedia Anual de Ingresos de la Compañía, que se encuentra en el sitio Web de la oficina myxango de la Compañía, y debe presentarse junto con la declaración de ingresos.
- G. **Uso de Marcas Registradas y Derechos de Autor.**
1. La Compañía puede autorizar el uso de su marca registrada a los Distribuidores, sujeta a las limitaciones estipuladas en el presente y a las limitaciones de cualquier contrato de licencia. Se puede obtener un contrato de licencia en el Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor.
 2. Los Distribuidores no podrán utilizar la marca de la Compañía, así como otras marcas registradas, o cualquier variación confusamente similar de sus marcas, de manera que cause confusión, error o engaño en cuanto a la fuente de los Productos o servicios que se están publicitando.
 3. A excepción de lo que se indica por medio de la presente, un Distribuidor no podrá utilizar las marcas registradas de la Compañía o cualquier variación confusamente similar de sus marcas registradas (es decir, Zango, XNGO, Xan2go, Xang, etc.) en un

nombre comercial, dirección de correo electrónico, nombre de dominio o nombre de subdominio de Internet, URL, número telefónico o cualquier otra dirección o razón social. Un Distribuidor puede utilizar las marcas registradas de la Compañía, excepto las marcas asociadas con la palabra "XanGo" en un URL, nombre de dominio o nombre de subdominio de Internet, siempre que el Distribuidor tenga un Acuerdo de Licencia, y por la presente declare que la Compañía tiene, y continuará teniendo, todos los derechos de las marcas registradas de la Compañía en dicho URL, nombre de dominio o nombre de subdominio de Internet, y que la Compañía tiene derecho a revocar dicho uso de las marcas registradas de la Compañía por cualquier motivo y en cualquier momento. El Distribuidor además acepta que la Compañía tiene derecho a adquirir dicho URL en cualquier momento pagando la cuota de registro nominal al Distribuidor y el Distribuidor acepta transferir dicho URL a la Compañía y realizar todos los pasos necesarios que requiera la Compañía para efectuar dicha transferencia.

4. El Distribuidor acepta ceder de inmediato a la Compañía cualquier registro de nombres, nombres comerciales, marcas registradas o nombres de dominio de Internet de XanGo registrados o reservados en violación con esta política. Las disposiciones de esta Sección prevalecerán a la terminación del Contrato.
 5. Los Distribuidores no podrán utilizar las marcas registradas de la Compañía en Herramientas de venta que no hayan sido aprobadas.
 6. La Compañía, a su exclusiva discreción, determinará si una variación de su marca registrada es confusamente similar.
 7. Los Distribuidores no usarán las marcas de la Compañía en países donde el uso de dichas marcas esté prohibido.
 8. Un Distribuidor no debe utilizar nombres, logotipos, marcas registradas u otras referencias para negocios de la Compañía o socios fabricantes en ninguna Herramienta de ventas, correspondencia o formato de publicidad.
 9. La literatura de la Compañía y los medios de comunicación protegidos por derechos de autor de la Compañía no se podrán duplicar.
- H. **Uso del Término "Distribuidor Independiente" para Fines Publicitarios.** Si un Distribuidor selecciona una razón social, ésta deberá estipular claramente que el Distribuidor es un "Distribuidor Independiente de XanGo". La razón social de un Distribuidor no podrá implicar que éste es un empleado o representante de XanGo. Cada vez que se utilice el logotipo o el nombre de XanGo, por escrito y en relación con el Distribuidor, éste deberá identificarse a sí mismo como un "Distribuidor Independiente de XanGo".
- I. **Métodos de Publicidad.** Los Distribuidores podrán publicitarse utilizando los siguientes medios:
1. **Diarios:** Un Distribuidor podrá colocar un anuncio genérico de oportunidad de negocio en la sección de avisos clasificados de un diario local, siempre y cuando el anuncio cumpla con todas las leyes y reglamentos correspondientes.
 2. **Directorio Telefónico:** Cualquier Distribuidor podrá colocar su nombre en los listados de las páginas blancas o amarillas de un directorio telefónico seguido por la frase "Distribuidor Independiente de XanGo". Están prohibidos los anuncios publicitarios gráficos en directorios telefónicos.

3. **Anuncios en Correo Electrónico:** Todos los anuncios que se envíen por correo electrónico, teléfono o fax deben cumplir con todas las leyes que combaten el correo no deseado del estado o país en donde vive el destinatario. El Distribuidor tiene la obligación de investigar y cumplir con todas las leyes con respecto al correo electrónico comercial no solicitado.
 4. **Televisión y Radio:** La publicidad en televisión y radio requiere de una aprobación por escrito de los Departamentos de Mercadotecnia, Relaciones Públicas y Jurídico de la Compañía. Las solicitudes se deben enviar por medio del Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor.
 5. **Apoyo de una Celebridad:** Un Distribuidor no podrá utilizar el apoyo de cualquier celebridad sin la aprobación por escrito de XanGo y la previa aprobación por escrito específica de la celebridad que ofrece su apoyo cada vez que se use su nombre.
 6. **Ferias, Sitios de Intercambio, etc.:** Un Distribuidor no podrá vender ni promover los Productos en bazares, tianguis, ferias, sitios de trueque u otros lugares similares. Un Distribuidor podrá promover y vender los Productos en ferias comerciales, salvo aquéllas en donde XanGo anuncie, a través de su sitio Web (www.xango.net), que tendrá presencia exclusiva.
 7. **Sitios de Subasta en Internet:** Un Distribuidor no podrá vender o promover la venta de Producto en sitios Web de Internet donde la subasta sea el método de compraventa (por ejemplo, eBay). Un Distribuidor no podrá utilizar a un tercero para colocar el Producto en sitios Web de subasta o vender el Producto a un tercero si el Distribuidor sabe, o tiene razón para saber, que dicho Producto se venderá en subastas en Internet. Las disposiciones de esta Sección prevalecerán a la terminación del Contrato.
- J. **Publicidades en Eventos Patrocinados por la Compañía.** En los eventos patrocinados por la Compañía, los Distribuidores no pueden, a menos que la Compañía los autorice específicamente por escrito, publicitar, vender o promocionar productos o servicios que no sean de la Compañía, incluyendo, pero sin limitarse a, (i) la promoción de eventos, sistemas o materiales que no sean de la Compañía, (ii) solicitudes organizadas de persona a persona, (iii) distribución de volantes, DVD u otros materiales o (iv) el uso de cualquier otro tipo de método o promoción que la Compañía considere inapropiado.
- K. **Publicidad por Internet.** Sujeto a las disposiciones de la Sección K.7 aquí estipuladas, los Distribuidores únicamente podrán utilizar un sitio Web de la Compañía otorgados en licencia para promover los Productos o la oportunidad de negocio. Queda estrictamente prohibido promover Productos u oportunidades de negocio a través de un sitio Web en Internet sin licencia. Los Distribuidores que deseen operar un sitio Web con licencia deberán cumplir con los siguientes requisitos:
1. Los Distribuidores pueden promocionar la oportunidad de negocio y los Productos en sitios de redes sociales como "Facebook" y "Twitter;" sitios de video como "YouTube y "Google Video"; y sitios de blogging como "Wordpress" y "Blogger" (colectivamente "Sitios de Comunicación Social", sin cumplir con las secciones K.1 a K.6, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:
 - a. Todas las publicaciones de texto, audio y video no deben contener conceptos referidos a las ganancias o al Producto. Para información sobre el Producto, los Distribuidores pueden recomendar que visiten el sitio Web replicado [myxango](http://myxango.com), el sitio Web de la Compañía o un sitio Web autorizado por la Compañía.

- b. Los videos publicados en Sitios de Comunicación Social deben mostrar el texto "Distribuidor Independiente de XanGo" durante la totalidad del video.
 - c. Finalización del curso de capacitación del sitio Web impartido por la Compañía; y
 - d. La Compañía puede monitorear los Sitios de Comunicación Social para verificar el cumplimiento del Contrato y el Distribuidor acepta quitar o modificar de inmediato los Sitios de Comunicación Social ante la solicitud por parte de la Compañía de respetar el Contrato.
2. Todos los sitios Web con licencia están sujetos a una cuota inicial única y a cuotas de mantenimiento anuales, sin importar la fecha en que se creó el sitio Web. Las cuotas se estipulan en el contrato de licencia de Internet, el cual está disponible a solicitud. Estas cuotas son necesarias para que la Compañía imparta capacitación y cuente con personal para supervisar que los sitios Web de Internet del Distribuidor cumplan con estas Políticas y procedimientos.
3. La Compañía deberá revisar y aprobar primero todos los sitios Web con licencia como Herramientas de venta, de conformidad con la Sección 7,B antes mencionada. Los sitios Web con licencia deberán ser específicos de la Compañía y no podrán anunciar, promover o enlazar otro Producto u oportunidad. Sin embargo, todos esos sitios y cualquier cambio en ellos deberán ser revisados y aprobados primero por la Compañía como Herramientas de venta, de conformidad con la Sección 7,B antes mencionada. De ser aprobados, el Distribuidor deberá celebrar un contrato de licencia con la Compañía, y el sitio deberá mostrar la explicación "con autorización". Los cambios realizados en el sitio después de obtener la licencia inicial requieren la autorización por escrito de un representante del Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor de la Compañía.
4. Los Distribuidores no podrán utilizar ninguna palabra clave o meta tag para anunciar cualquier sitio Web en Internet con licencia si las palabras de búsqueda o meta tags contienen, en forma explícita o implícita, afirmaciones de salud o de ingresos ilícitas o no fundamentadas.
5. Los Distribuidores deberán obtener la aprobación por escrito de la Compañía antes de iniciar cualquier enlace patrocinado en los buscadores de Internet para dirigir el tráfico a un sitio Web autorizado de la Compañía con licencia.
6. La Compañía puede revocar en cualquier momento la licencia para cualquier sitio Web previamente aprobado y por cualquier motivo, incluyendo cambios en las leyes o reglamentos federales y locales.
- L. **Publicitar y Vender Precios de Productos en Internet.** El Distribuidor reconoce y acepta que la publicidad y venta de todos los Productos en Internet sólo puede realizarse en un sitio Web de la Compañía con licencia, y la publicidad y venta de precios de los Productos en dicho sitio Web (i) si se vende a un solicitante, no debe ser menor que el precio al por mayor de los Productos más el envío razonable y el monto que la Compañía aplique por impuestos, tramitación, y además se le debe cobrar al solicitante la cuota de kit de Distribuidor y; (ii) si se vende a alguien que no es solicitante (ej. un cliente) no debe ser menor que el precio al por menor sugerido por la Compañía más el envío razonable y el monto que la Compañía aplique por impuestos y tramitación de los Productos. En conexión con esta Sección, el Distribuidor también acepta que toda publicación del precio de los Productos será verdadera y no contendrá afirmaciones engañosas.(ej. "disponibilidad del precio más bajo", lo cual infiere que un Distribuidor puede vender los Productos a un precio más bajo que otros Distribuidores). El Distribuidor reconoce y acepta que no publicitará ni venderá Productos en

Internet que fueron comprados de otro Distribuidor. Cualquier violación de esta sección por parte de un Distribuidor constituirá el incumplimiento del Contrato y quedará sujeto a los procedimientos por incumplimiento de un Contrato que se establecen por medio de la presente.

M. **Comunicados Masivos.** Para fines de esta Sección, "Comunicados Masivos" se define como los comunicados planeados para alcanzar cincuenta (50) o más Distribuidores en la Organización de la Línea Descendente del remitente o al menos tres Distribuidores que están en línea entrecruzada, dentro de un período de siete (7) días. Las siguientes reglas aplicarán para todos los Comunicados masivos emitidos por un Distribuidor:

1. Los Distribuidores para quienes se enfocan los Comunicados Masivos deben haber "aceptado" conscientemente escuchar o recibir el Comunicado Masivo
 - a. a través del registro (si el Comunicado Masivo se recibirá en un evento o en un seminario virtual); y/o
 - b. a través de una solicitud afirmativa si el Comunicado Masivo se envía por correo electrónico o en un sitio Web.
2. Si es por correo electrónico, debe mostrarse la opción de "exclusión voluntaria" de forma visible.
3. El Comunicado Masivo debe cumplir con los términos de esta Sección.
4. El siguiente descargo de responsabilidad se colocará de forma visible en todos los Comunicados Masivos, de forma que promuevan cualquier método particular de crecimiento:

Hay muchos métodos y técnicas utilizados de forma exitosa para crear su negocio de XanGo. Los métodos de crecimiento promovidos en este [sitio Web/Seminario virtual/correo electrónico/reunión/] pueden ser diferentes de los que les enseña su línea ascendente. Consulte con su línea ascendente si le han mostrado un método de crecimiento diferente o si tiene alguna pregunta.

5. El Distribuidor reconoce que al permitírsele crear bases de datos de información del Distribuidor para Comunicados Masivos, para la venta de herramientas y para cualquier otro propósito constituye el uso de Información Confidencial de la Compañía, esta información abarca los secretos comerciales de la Compañía y dicho uso puede ser un beneficio financiero sustancial para el Distribuidor. El Distribuidor reconoce que queda sujeto a las obligaciones de Reclutamiento entre Compañías establecidas en la Sección 2.K anterior. Esta Sección supera la finalización del Contrato.

N. **Distribución de Prospectos.** Las Personas ajenas a la red de la Compañía con frecuencia hacen preguntas a la Compañía sobre sus Productos. Si la Compañía puede determinar que la Persona que hace la pregunta recibió la información de un Distribuidor específico o que existe un Distribuidor en particular que conoce a esa Persona, se hará todo lo posible por recomendar a la Persona con ese Distribuidor. Si no es posible determinar una relación con un Distribuidor específico, la Persona se asignará de manera aleatoria a un Distribuidor existente de nivel "Premier". La Compañía mantendrá el derecho de las decisiones definitivas con respecto al posicionamiento de oportunidades de venta.

O. **Asuntos de Relaciones Públicas.** XanGo alienta a los Distribuidores a utilizar la cobertura de los medios personales para expandir y desarrollar su negocio; sin embargo, ciertas

situaciones requieren que el Distribuidor se comunique con el Departamento de Relaciones Públicas de la Compañía, entre las cuales se encuentran:

1. casos en los que la historia o medio tienen potencial nacional;
2. casos en los que la historia requiere una perspectiva más amplia de la Compañía o del Producto; y/o
3. cuando se pregunta al Distribuidor acerca de cifras y/o estrategias comerciales de ventas de la Compañía.

P. **Establecimientos de Ventas al Menudeo.** A excepción de lo que aquí se establece, ningún Distribuidor podrá vender Productos ni promover la oportunidad de negocio a través de establecimientos de Ventas al menudeo. Asimismo, un Distribuidor tiene prohibido vender Productos a cualquier Persona que sepa, o tenga motivos para creer, que en última instancia venderá esos Productos a través de establecimientos de Ventas al menudeo. Es aceptable la exhibición de la información del Distribuidor Independiente dentro de las instalaciones de un Establecimiento de venta al menudeo si cumple con todos los requisitos de publicidad pertinentes de esta Sección y las siguientes:

1. La exhibición puede incluir un Producto por Establecimiento de Ventas al Menudeo, y/o varias imágenes de dicho Producto, en un exhibidor con el único fin de darle publicidad.
2. Ningún Producto, incluyendo el exhibidor, se podrá vender en las instalaciones del establecimiento de Ventas al menudeo.
3. Ningún Establecimiento de Ventas al Menudeo exhibirá o anunciará Producto(s) u oportunidades de la Compañía de manera que sean visibles desde afuera de la tienda.
4. El descargo de responsabilidad designado por la Compañía se deberá colocar en forma prominente cerca del Producto exhibido. El descargo de responsabilidad no podrá ser alterado en tamaño, color, contenido, etc., asimismo se podrá descargar del sitio Web de la Compañía y deberá estipular lo siguiente:

“Gracias por su interés. Como producto de una compañía de venta directa, los productos de XanGo® se distribuyen y comercializan a través de Distribuidores Independientes y no en tiendas de menudeo. Comuníquese con (Nombre del Distribuidor) al (Información de Contacto del Distribuidor) para adquirir su producto de XanGo”.

5. Si el establecimiento de ventas al menudeo es un restaurante, café, expendio de jugos, o similares, los productos sólo podrán venderse en cantidades de prueba (ej. en vasos) y el Distribuidor debe proporcionar apoyo continuo al establecimiento

Q. **Establecimientos de Servicios:** Un Distribuidor puede realizar Negocios de Distribución a través de los Establecimientos de Servicios, excepto que no se podrá exhibir ningún banner del Producto u otras Herramientas de venta al público general, de forma que atraigan al público al Establecimiento de Servicios. Independientemente de lo anterior, la Compañía, a su exclusiva discreción, determinará si un lugar es un Establecimiento de Servicios y es adecuado para la venta de los Productos. Si el Establecimiento de Servicios es un restaurante, café, expendio de jugos o similar, se podrá vender el Producto en vaso, pero no en envase y el Distribuidor puede dar apoyo continuo al establecimiento.

Sección 8 - Violación de los Procedimientos del Contrato

- A. **Obligaciones Condicionales.** Las obligaciones de la Compañía con un Distribuidor se condicionan de acuerdo al desempeño fiel de los términos y condiciones del Contrato por parte del Distribuidor. La Compañía, a su entera discreción, determinará si un Distribuidor está violando el Contrato y podrá elegir cualesquiera o todos los recursos disponibles.
- B. **Recursos.** En caso de violación, la Compañía puede elegir no proceder o bien ejercer algunos o todos los recursos contractuales y legales, incluyendo, sin limitaciones:
1. Notificar al Distribuidor por escrito o de forma verbal la violación y dar un aviso para subsanarlo;
 2. Solicitar al Distribuidor garantías adicionales de futuro cumplimiento;
 3. Retener o negar reconocimiento y emolumentos de asistentes;
 4. Evaluar los daños y retenerlos de los pagos de comisiones;
 5. Suspender derechos del Distribuidor de forma temporal o permanente;
 6. Buscar una orden judicial
 7. Terminar el Contrato y
 8. Buscar los daños y costos asociados.
- C. **Denuncia de Violación del Contrato.** Si un Distribuidor observa o se da cuenta de la violación de otro Distribuidor de los términos o condiciones del Contrato, deberá presentar una queja por escrito al Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor de la Compañía en el formulario aplicable proporcionado por dicho Departamento. Debido a las dificultades de investigar y asegurar los recursos adecuados para las demandas caducas, cualquier reclamación por violación a los términos y condiciones del Contrato, salvo el Reclutamiento entre Compañías, se deberá notificar a la Compañía para su revisión dentro de los 18 (dieciocho) meses posteriores al inicio de la presunta violación. Las violaciones por Reclutamiento entre Compañías se deberán notificar a la Compañía dentro de los 6 (seis) meses posteriores a la presunta violación. De no reportarse una violación dentro de ese período, la Compañía no dará seguimiento a los alegatos para evitar una interrupción de un Negocio de Distribución por reclamaciones caducas. Sin embargo, esta política no anula el derecho de la Compañía de investigar y disciplinar a los Distribuidores culpables de las demandas caducas.
- D. **Incumplimiento del Contrato.** El Contrato está diseñado para proteger a los Distribuidores y a la Compañía de las consecuencias adversas de su violación. Los Distribuidores que intencionalmente infringen el contrato para indirectamente lograr lo que está prohibido serán directamente disciplinados como si la norma o regla aplicable hubiese sido infringida directamente. En dichas circunstancias, todas las soluciones disponibles anteriormente nombradas estarán disponibles para la Compañía. El Contrato no tiene el objetivo de darle al Distribuidor el derecho de ejercer el Contrato contra otro Distribuidor directamente, o ejercer cualquier acción legal contra otro Distribuidor.

Sección 9 - Terminación

A. **Terminación.**

1. Un Distribuidor puede terminar el Contrato al no renovarlo al año de haber aceptado su Contrato de Distribución o al enviar una solicitud de terminación por escrito a la Compañía, conforme a la Sección 9.E del presente documento.
2. La Compañía puede terminar el Contrato si el Distribuidor viola los términos del Contrato y cualquier modificación del presente.
3. Al terminar, la Compañía puede, a su entera discreción, retener la Distribución o disolverla y retirarla de los Árboles de Patrocinador y Colocación.

B. **Devolución de Información Confidencial.** Un Distribuidor debe devolver a la Compañía toda la Información Confidencial, incluso cualquier información que derive por consiguiente de la que tenga control directo o indirecto al momento de la terminación o cuando lo solicite la Compañía. Si alguna de esa Información Confidencial no se puede devolver porque está en formato electrónico, el Distribuidor eliminará y borrará de forma permanente dicha información al momento de la terminación o cuando se le solicite.

C. **Readquisición.** Si un Distribuidor infringió el Contrato, la Compañía se reserva el derecho de detener o retrasar el proceso de readquisición establecido en la Sección 6.L de este documento

D. **Efectos de la Terminación por Violación del Contrato.**

1. Un Distribuidor, cuyo Contrato haya sido cancelado por la Compañía, debe esperar un (1) año antes de solicitar una nueva Distribución. Durante ese tiempo, el Distribuidor no puede tener Participación Usufructuaria en ninguna otra Distribución. Antes de que un Distribuidor haga la solicitud, deberá hacer la petición a la Compañía a través del Departamento de Capacitación y Conducta del Distribuidor. La petición incluirá una declaración jurada que se debe firmar so pena de perjurio y notariada en la que el Distribuidor confirma que no tuvo Participación Usufructuaria en ninguna Distribución durante el año anterior.
2. Al darse la terminación del Contrato, todos los derechos del Distribuidor para la Distribución y todos los derechos para el Negocio de Distribución se derogan y dan por terminados. Como reconocimiento de los daños que la Compañía pueda sufrir y/o esté sufriendo como resultado de la infracción del Distribuidor, incluyendo, pero sin limitarse a, todos o algunos de los siguientes: (i) pérdida de prestigio y pérdida del valor de la información confidencial y exclusiva y los secretos comerciales de la Compañía (ii) pérdida de parte del valor de los negocios de la Compañía y (iii) pérdida de futuras ganancias; el Distribuidor consiente que cualquier Comisión no pagada puede ser multada a la Compañía para contrarrestar parte de los daños.
3. La Compañía puede optar por reorganizar la Organización de Línea Descendente de una Distribución cancelada por violación de manera que sirva mejor a los intereses de la Compañía y a la Organización de Línea Descendente y Línea Ascendente.
4. Cuando la Compañía decide finalizar una Distribución en la que aparece más de un titular de la Participación Usufructuaria, puede aplicar lo siguiente:

- a. los tenedores de Participación Usufructuaria que se retiren deberán renunciar a todos sus derechos e intereses en la Distribución;
- b. La Compañía no podrá dividir o reasignar la Organización de la Línea Descendente; y
- c. La Compañía no podrá dividir las Comisiones entre los tenedores de Participación Usufructuaria de la Distribución, actuales o anteriores.

E. Efectos de la Terminación Voluntaria por parte del Distribuidor.

1. El Contrato podrá ser cancelado por un Distribuidor por cualquier motivo y en cualquier momento, por medio de la entrega de una notificación por escrito a la Compañía firmada por todas las Personas incluidas en el Contrato de Distribución. La terminación entrará en vigor en la fecha en que la Compañía reciba la notificación por escrito, aunque el procesamiento de la solicitud de terminación puede tardar hasta el siguiente mes si existe un Volumen pendiente en la Distribución. Si un Distribuidor infringe el Contrato, no puede ni voluntaria ni unilateralmente terminar el Contrato hasta (i) el último día del período de renovación del Contrato, o (ii) el último día del período equivalente a la cantidad de tiempo que el Distribuidor haya infringido el Contrato antes de que la Compañía lo notara, pero sin exceder un (1) año. En este caso, la Compañía puede elegir cualquier solución disponible para el incumplimiento del Contrato de acuerdo con la Sección 8, y el Distribuidor no tendrá derecho a recibir Comisiones durante dicho período, según lo determinado por la Compañía a su propio criterio.
2. Al darse la terminación de un Contrato, todos los derechos del Distribuidor en y para la Distribución y el Negocio de Distribución se revocan y dan por terminados.
3. El Distribuidor que da por terminada la relación en forma voluntaria podrá solicitar una nueva Distribución bajo un nuevo Patrocinador después de transcurridos 6 (seis) meses a partir de la fecha en que XanGo recibió notificación por escrito de la terminación. El Distribuidor que terminó la relación en forma voluntaria no podrá participar en un Negocio de Distribución ni podrá tener una Participación Usufructuaria en ninguna Distribución durante ese período de seis (6) meses.
4. Un Distribuidor no puede dar por terminada la Distribución de forma voluntaria si ésta no está al corriente en sus obligaciones con la Compañía, como puede evidenciarse por, pero sin limitarse a, cualquiera de las siguientes condiciones: (i) una Distribución temporaria; (ii) una Distribución en espera, suspensión o período de prueba; (iii) la Distribución está bajo investigación, pero no se ha tomado ninguna disciplina formal; o (iv) se ha enviado la notificación de la intención de terminar.

- F. **Supervivencia.** Las Secciones 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9, y 10 sobreviven la terminación del Contrato. La terminación, abandono o vencimiento del Contrato no liberará al Distribuidor de las obligaciones que según se indica en el Contrato sobreviven la terminación o vencimiento del mismo.

Sección 10 - Varios

- A. **Convenio Total.** El Contrato contiene el entendimiento total entre la Compañía y el Distribuidor con respecto a la materia objeto del presente y tiene como fin ser una expresión definitiva, completa y exclusiva de los términos de las partes. El Contrato prevalecerá y sustituirá todas las negociaciones previas y contratos propuestos, así como no celebrados, ya

sean verbales o por escrito. Ningún acuerdo, promesa, negociación o declaración previa, verbal o por escrito, en relación con la materia de este Contrato, tendrá vigor ni efecto. Si existe cualquier discrepancia entre las declaraciones verbales dirigidas al Distribuidor por parte de algún empleado o representante de la Compañía y los términos del Contrato, prevalecerán los términos expresos por escrito y los requisitos del Contrato.

- B. **Títulos.** La Sección y Subsección Títulos del Contrato se incluyen únicamente por conveniencia y para referencia, y no se considerarán en la construcción e interpretación de ninguna provisión al respecto. A menos que el contexto requiera específicamente lo contrario, todas las referencias a las secciones del Contrato se remitirán a las subsecciones de éste.
- C. **Modificaciones por parte de la Compañía.** La Compañía se reserva el derecho de realizar cualquier modificación al Contrato, siempre y cuando las modificaciones sean comunicadas por la Compañía al Distribuidor cuando menos 30 (treinta) días antes de que entren en vigor. La Compañía podrá comunicar estas modificaciones colocando cualquier parte del Contrato modificado en el sitio Web de la Compañía en www.xango.net o por cualquier otro medio de comunicación. Se considera que el Distribuidor ha aceptado la modificación al Contrato si participa en cualquier Negocio de Distribución, renueva su Distribución o acepta Comisiones después de que termine el periodo de 30 (treinta) días.
- D. **Ambigüedades.** Las ambigüedades, si las hay, en el Contrato no se interpretarán contra ningún tercero, independientemente de qué parte se considere autora de la disposición ambigua.
- E. **Garantías.** La Compañía no extiende garantías del Producto, expresas o implícitas, más allá de las estipuladas específicamente en el Contrato. La Compañía niega y excluye todas las garantías con respecto a la posible violación de cualquier patente, marca registrada, nombre comercial, derecho de autor o secreto comercial estadounidense o extranjero, que resulte de las operaciones del Distribuidor. POR LA PRESENTE LA COMPAÑÍA NIEGA TODAS LAS GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, INCLUYENDO, PERO SIN LIMITARSE A, TODAS LAS GARANTÍAS IMPLICADAS DE COMERCIALIZACIÓN, APTITUD PARA UN PROPÓSITO EN PARTICULAR, PRECISIÓN Y LA NO INFRACCIÓN. ESTE DESCARGO DE RESPONSABILIDAD DE LA GARANTÍA CONSTITUYE UNA PARTE ESENCIAL DE ESTE ACUERDO.
- F. **Renuncia.** Toda renuncia por parte de la Compañía a la violación de una disposición por parte de un Distribuidor deberá quedar por escrito y no se interpretará como una renuncia a cualquier violación subsiguiente o adicional por parte del Distribuidor. La omisión de la Compañía a ejercer cualquier derecho o privilegio de conformidad con el Contrato no constituirá una renuncia a ese derecho o privilegio.
- G. **Divisibilidad.** Si cualquier término o condición de este Contrato fuese invalidado, prohibido judicialmente o resultara inejecutable en cualquier jurisdicción, éste será inejecutable únicamente en la medida de la disposición inválida, prohibida o inejecutable sólo dentro de esa jurisdicción, y no convertirá en inejecutable ni invalidará cualquier otra disposición del Contrato, ni el Contrato será inejecutable o invalidado en otra jurisdicción. Además, cualquier Disposición que resultara inejecutable podría aplicarse en parte al máximo nivel aplicable según la ley.
- H. **Fuerza Mayor.** El Distribuidor reconoce que la Compañía no es responsable de los daños o pérdidas causados por la demora o la incapacidad de fabricar, vender o enviar sus productos debido a huelgas laborales, accidentes, incendios, inundaciones, actos de la autoridad civil, desastres naturales, actos de terrorismo o por otras causas que estén fuera del control de la Compañía.

- I. **Ley Vigente.** Arbitraje, Desagravio por Mandato Judicial. El Estado de Utah es el lugar de origen de este Contrato y es donde la Compañía aceptó la oferta de un Aspirante a convertirse en Distribuidor y en donde el Distribuidor celebró el Contrato con la Compañía. El Contrato, por lo tanto, deberá interpretarse de conformidad con las leyes del Estado de Utah, (sin dar lugar a ningún conflicto de disposición o norma de la ley) así como los Contratos celebrados, y ejercerse totalmente dentro del Estado. Cualquier controversia o reclamo que surja de o se relacione con el Contrato o el incumplimiento del mismo, o cualquier controversia o reclamo que se relacione con las relaciones de negocios entre los Distribuidores se resolverán mediante el arbitraje obligatorio, final, vinculante y no apelable en Sant Lake City, Utah, Estados Unidos de América. Habrá un juez, que deberá ser imparcial, independiente y elegido por las partes para el arbitraje dentro de siete (7) días después de recibida la notificación por escrito para la demanda del arbitraje. Si las partes no se ponen de acuerdo sobre el juez dentro del período de siete (7) días, las partes aceptan que el arbitraje será administrado por la Asociación de Arbitraje de América ("AAA") bajo sus Reglas Comerciales de Arbitraje (a menos que sólo haya un juez) y será gobernado por la ley del estado de Utah, incluyendo, pero sin limitarse a, las reglas que correspondan al proceso de descubrimiento según se encuentran en las Reglas de Procedimiento Civil de Utah. El fallo sobre la concesión determinada por el juez podrá registrarse en cualquier corte que tenga jurisdicción de éste y la aplicación del fallo será gobernado por la ley del estado de Utah. Las partes compartirán por igual los costos evaluados asociados con el arbitraje, incluyendo todos los cargos del juez. Si alguna de las partes no paga su costo evaluado, y esto evita la asignación oportuna de un juez o retrasa los procedimientos de arbitraje continuos, la otra parte podrá buscar medidas provisionales según la Ley Uniforme de Arbitraje, Código de Utah, Sección 78B-11-109, para obligar a la parte que no está pagando a cumplir con sus obligaciones de pago. Estas medidas provisionales pueden buscarse en los Tribunales del Estado de Utah, Condado de Utah, como la única y exclusiva jurisdicción y lugar para estas acciones provisionales, y cada parte por medio de la presente accede a la jurisdicción personal y lugar correcto en esos Tribunales para dichas acciones. El incumplimiento del pago de los costos evaluados bajo esta Sección, y cualquier costo consecuente, expensas o daños que surgiesen de la parte a la que se le requiere buscar tutela cautelar, se convertirán en un reclamo adicional de la parte afectada en el subyacente arbitraje. Las partes, AAA y el juez deben mantener la confidencialidad de todo el proceso de arbitraje y no podrán divulgar a ninguna persona que no esté directamente implicada en el proceso de arbitraje: (i) la esencia, o base, de la controversia, disputa o reclamo; (ii) el contenido de los testimonios o cualquier evidencia que se presente en la audiencia o que se obtenga mediante el descubrimiento en el arbitraje; o (iii) los términos o cantidad de cualquier concesión de arbitraje. AAA y el juez tendrán la autoridad para crear reglamentos apropiados para garantizar la confidencialidad, a menos que la ley declare lo contrario. Las partes aceptan que antes o después de que se realice una demanda de arbitraje, una parte (además de cualquier otra solución que pueda tener y que se reservan exclusivamente por la presente) tiene derecho a preservar sus derechos bajo el Contrato buscando Desagravio por Mandato Judicial provisorio (una orden temporaria de restricción, tutela cautelar, y cualquier otra forma de alivio provisorio disponibles para la parte que presente la acción) sin una fusión, y que el único lugar para cualquier proceso judicial serán los Tribunales estatales del Condado de Utah, según el criterio propio de la Compañía, en el Tribunal federal ubicado en Salt Lake City, Utah. Las partes aceptan que dicho proceso judicial presentado en el Tribunal: (a) no es una renuncia de los derechos de la parte que presentó el proceso judicial para proceder con cualquier demanda para el arbitraje que presentó anteriormente, y (b) de ninguna manera afectará los derechos de la parte que presenta el proceso judicial para que a partir de entonces se demande el arbitraje una vez que se obtiene la tutela provisorio. Las partes expresamente renuncian a cualquier objeción a jurisdicción personal o lugar de estos Tribunales y al arbitraje que se realiza en Sant Lake City, Utah, Estados Unidos de América.

- J. **Honorarios de Abogados.** Si se interpusiera cualquier demanda, acción o procedimiento para hacer cumplir cualquier término o disposición de este Contrato, la parte vencedora tendrá derecho a recuperar los honorarios de abogado razonables, los costos y los gastos incurridos, además de cualquier otra reparación a la cual esa parte pueda legalmente tener derecho.
- K. **Sucesores y Cesionarios.** Este Contrato será legal y vinculante y redundará en beneficio de los herederos, albaceas, administradores, representantes personales sucesores y cesionarios (según sea aplicable) de las partes respectivas en este documento. La versión en inglés de este contrato prevalecerá en todos los aspectos.
- L. **Limitación de Responsabilidad.** En la medida que la ley lo permita, la Compañía, sus consejeros, funcionarios, miembros, gerentes, accionistas, empleados, cesionarios y agentes (denominados colectivamente las "Partes Responsables") no serán responsables de, y el Distribuidor libera de responsabilidad a la Compañía y a sus Partes Responsables, y renuncia a toda demanda, por pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o consecuenciales y por cualquier pérdida incurrida o sufrida por los Distribuidores como resultado de: (i) violación del Contrato por parte del Distribuidor, (ii) la promoción u operación de la Distribución y el Negocio de Distribución, (iii) datos o información incorrecta o errónea del Distribuidor proporcionada a la Compañía o a sus Partes Responsables o (iv) que el Distribuidor no haya proporcionado la información o datos necesarios para que la Compañía opere su negocio. CADA DISTRIBUIDOR ACEPTA QUE LA RESPONSABILIDAD TOTAL DE LA COMPAÑÍA Y SUS PARTES RESPONSABLES POR CUALQUIER DEMANDA RELACIONADA CON EL CONTRATO, PERO SIN LIMITARSE A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN QUE SE EXPRESE EN EL CONTRATO, AGRAVIO O EQUIDAD, NO EXCEDERÁ Y SE LIMITARÁ A LA CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO A LA COMPAÑÍA Y QUE ESTÉN EN CONDICIÓN REVENDIBLE.

APÉNDICE A

Los siguientes términos definidos aplican a la totalidad del Contrato y se escriben con mayúscula donde se utilizan:

Aspirante	Una Persona que ha entregado un Contrato de Distribución.
País Autorizado	Un país aprobado oficialmente la Compañía como disponible para que todos los Distribuidores realicen el Negocio de Distribución.
Programa de Envío Automático (EA)	Un programa opcional que autoriza la Compañía para enviar Producto automáticamente a un Distribuidor cada mes.
Participación Usufructuaria	Se considera que una Persona Física o Moral tiene Participación Usufructuaria en una Distribución si: (1) cuenta con cualquier propiedad directa o indirecta en una Distribución como persona física, socio, accionista, miembro, beneficiario, fiduciario, funcionario, director o responsable de una Distribución; (2) posee el control real o de hecho de una Distribución; (3) recibe, directa o indirectamente, cualquier ingreso de una Distribución (que no sea la percepción de ingresos de conformidad con el Plan de recompensa por parte de un Distribuidor de Línea Ascendente); (4) recibe apoyo familiar de una Distribución; (5) recibe una pensión conyugal que proviene de una Distribución; o (6) es miembro de la vivienda inmediata del Distribuidor (7) es cónyuge o cónyuge de hecho, (8) cuenta con cualquier otra participación financiera similar en una Distribución.
Persona Moral	Cualquier tipo de asociación mercantil autorizada de conformidad con las leyes de la jurisdicción en donde fue constituida y que incluye, sin limitaciones, las siguientes: sociedades, asociaciones, fideicomisos y sociedades de responsabilidad limitada.
Co-habitante(o)	Una persona de 18 años de edad o mayor que comparte con otra persona un domicilio común y una relación similar al matrimonio.
Comisiones	Compensación pagada a un Distribuidor con base en el Volumen de Producto que venden él y su Organización de la Línea Descendente. La elegibilidad para recibir Comisiones se determina por los requerimientos de ventas mensuales actualmente en vigor, según se estipula en el Plan de recompensa.
Compañía	XanGo, LLC, una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Utah, o cualquier cesionario, sucesor, subsidiaria o filial legal, independientemente de su ubicación geográfica.
Plan de recompensa	El plan específico que utiliza la Compañía donde se detallan los requisitos y beneficios de la estructura de compensaciones para los Distribuidores. El Plan de recompensa se puede encontrar en el Apéndice B de estas Políticas y procedimientos.

Información Confidencial	Información divulgada al Distribuidor de conformidad con el Contrato o información que un Distribuidor reúne sobre otros Distribuidores en relación con su promoción de Productos o materiales de venta , incluyendo, entre otros, información respecto a (i) Organizaciones de Línea Descendente o Distribuidores de Línea Ascendente, incluyendo nombres de Distribuidor e información de contacto, (ii) planes de negocios, proyecciones, secretos comerciales, propiedad intelectual, análisis e información relacionada. La Información Confidencial puede ser documentación, planos, especificaciones, software, datos técnicos o de ingeniería u otras formas y se puede revelar de forma oral, escrita, electrónica o por medio magnético, visual o por otros medios.
Contrato	Los documentos que describen la relación específica entre el Distribuidor de XanGo y la Compañía, que comprenden el Contrato de Distribución, la Declaración de Participación Usufructuaria, el Plan de recompensa, las Políticas y procedimientos, cualquier apéndice con respecto a un país o situación particular y cualquier otro acuerdo por escrito entre el Distribuidor y la Compañía, cuyos documentos se incorporan por referencia al presente.
Reclutamiento entre Compañías	Una violación del Contrato según lo expuesto en la Sección 2K de Políticas y Procedimientos.
Reclutamiento de línea cruzada	Patrocinio o petición para Patrocinar, de forma indirecta o de otra forma, un Distribuidor existente (o a cualquiera con una Participación Usufructuaria en esa Distribución del Distribuidor). La norma de Reclutamiento de la Línea Cruzada sólo se aplica al reclutamiento de Distribuidores existentes y no a personas que no son Distribuidores de la Compañía. La Compañía no puede castigar a un Distribuidor que solicita o incita a una persona que anteriormente no haya sido Distribuidor, pero que haya sido contactada por otro Distribuidor. Como en cualquier empresa comercial, los Distribuidores que invierten tiempo y dinero en una persona corren el riesgo de que la persona desee ser Patrocinada por alguien más.
Cliente	Una persona que, sin ser Distribuidor, adquiere Productos a precio de menudeo sugerido.
Fecha de Registro	La fecha en que la Compañía recibe y acepta un Contrato de Distribución del Aspirante que presenta la firma original o digitalizada.
Distribuidor	Una Persona actualmente autorizada por la Compañía para manejar una Distribución. Si más de una Persona se menciona en el Contrato de Distribución, entonces 'Distribuidor' se puede referir a todas las Personas de forma colectiva.
Contrato de Distribución	El contrato que entrega un Aspirante para convertirse en Distribuidor. Al firmar el Contrato de Distribución, un Aspirante certifica que ha leído y cumplirá con los términos y condiciones del Contrato.

Negocio de Distribución	Las actividades que la Compañía determina, a su exclusiva discreción, serán una promoción o una oportunidad de negocio para los Productos de la Compañía. Algunas de estas actividades incluyen, sin limitaciones: firmar un Contrato de Distribución, publicitar, vender o exhibir un Producto; celebrar, dirigir o hablar en juntas o eventos (patrocinadas por la Compañía o por un Distribuidor); comprar un Producto a precios de mayoreo, intercambiar o devolver Productos; participar en el Plan de recompensa, recibir literatura u otros comunicados de la Compañía con frecuencia, participar en capacitación de servicio de soporte, eventos motivacionales y de reconocimiento patrocinados por la Compañía, patrocinar a nuevos Distribuidores y/o venta de ventajas, herramientas de venta, sitios Web, etc. a Distribuidores.
Derechos del Distribuidor	Los derechos del Distribuidor según el Contrato para manejar el Negocio de Distribución.
Distribución	Una posición definida dentro de la red de Distribuidores de la Compañía que es la materia del Contrato.
Organización de la Línea Descendente	Una organización estructurada de forma genealógica que abarca a Distribuidores y sus clientes que están debajo del Distribuidor en su Árbol de Patrocinador o Árbol de Colocaciones. Los Distribuidores habrán sido patrocinados Personalmente (i) por un Distribuidor y serán línea descendente de dicho Distribuidor a través de una Colocación o Patrocinio, o (ii) por aquéllos a quienes el Distribuidor ha Patrocinado o acomodado a través de una Colocación, y sus respectivos Clientes, todos en la cadena directa de Distribución debajo del Distribuidor.
Transferencia Electrónica de Fondos (EFT) Primera Línea	Un programa opcional que autoriza la Compañía para realizar retiros electrónicos de la cuenta bancaria de un Distribuidor por el monto de un pedido.
Primera Línea	Los Distribuidores que se encuentran en el primer nivel del Árbol del Patrocinador de la Organización de la Línea Descendente inmediata de cualquier Distribuidor específico. Estos pueden aparecer a través de la Compresión de Patrocinio. El Volumen sujeto a comisiones (CV, como se define en el Plan de Recompensa) de los clientes se trata como si fuera Primera Línea para fines del cálculo de Comisiones Unilevel. (Vea el Plan de Recompensa para las Definiciones de estos Términos).
Número de identificación	El número emitido específicamente a una persona física o moral por parte del gobierno. Los ejemplos incluyen: número de seguro social (personas físicas de Estados Unidos), número de seguro social (personas físicas canadienses), número de identificación de empleo (compañías de Estados Unidos), número de tarjeta de identificación o número NRIC (personas físicas de Singapur) y número de tarjeta de identificación (personas físicas de Taiwán).

Persona	Un individuo, una persona física, moral o de otra índole con existencia independiente distinta y sus sucesores, herederos o cesionarios, según fuere el caso.
Colocación	Como sustantivo: Un Distribuidor que ha reclutado directamente a otro Distribuidor en su Árbol de Colocaciones (como se define en el Plan de recompensa); como verbo: la posición que un Patrocinador da a un Distribuidor en su Organización de la Línea Descendente.
Políticas y procedimientos	Las Políticas y procedimientos de la Compañía incluidos en el presente, incluyendo anexos y apéndices incorporados al presente por esta referencia, con las modificaciones a los mismos por la Compañía de tiempo en tiempo.
Período Previo al Lanzamiento	Un plazo que anuncia la Compañía antes de que un país se convierta en un País Autorizado y durante el cual el Distribuidor podrá iniciar un Negocio de Distribución dentro de ese país.
Producto	Cualquier mercancía o servicio que tiene un Volumen asignado y que ofrece la Compañía. Las Herramientas de venta y el material promocional no están incluidos en esta definición.
Rango	El nivel actual de Distribución de conformidad con el Plan de recompensa. El Rango de un Distribuidor, que afectará sus Comisiones calculadas del Árbol del Patrocinador (como se define en el Plan de recompensa), podría fluctuar mensualmente y depender de que el Distribuidor cumpla con varios requisitos que se describen en el Plan de recompensa. El rango también puede verse afectado por la Compresión de Títulos (según se define en el Plan de Compensación)
Establecimiento de Venta al Menudeo	Cualquier empresa con una ubicación física que no sea un Establecimiento de Servicios. Por ejemplo se incluye, sin limitaciones a mercado masivo y tiendas de especialidades. Por propósitos de esta definición, un Establecimiento de Ventas al Menudeo no incluye Internet cuando un Distribuidor cumple con las secciones relevantes de las Políticas y Procedimientos con respecto a la publicidad y las ventas por Internet autorizadas.
Ventas al Menudeo	Ventas de un Distribuidor del Producto a sus Clientes.
Herramienta de venta	Cualquier información, material o producto creado por el Distribuidor para el Negocio de Distribución.
Establecimiento de Servicios	Una empresa a donde el público en general no tiene acceso, salvo a través de citas o membresías y/o cuya función principal es la prestación de servicios profesionales en vez de la venta de mercancía. Los ejemplos incluyen, entre otros, oficinas de acceso privado o restringido, salones, spa, gimnasios, clubes de salud, asociaciones privadas que pueden vender al menudeo algunos productos, pero quienes tienen el objetivo principal de ofrecer un servicio.

Patrocinador	Como sustantivo: Un Distribuidor que ha reclutado directamente a otro Distribuidor en su Organización de la Línea Descendente; como verbo: el acto de reclutar directamente a otro Distribuidor en su Organización de la Línea Descendente.
Declaración de Participación Usufructuaria	Un documento que se pide como parte del Contrato si un Aspirante está presentando una solicitud como Persona Moral. La Declaración de Participación Usufructuaria deberá enumerar a todas las personas que son socios, accionistas, representantes, funcionarios, directores, fiduciarios, beneficiarios o que de otra forma tengan cualquier Participación Usufructuaria en la Persona Moral, directa o indirecta, o control sobre ésta.
Título	El Rango más alto que logra un Distribuidor y que se utiliza con fines de reconocimiento.
Línea Ascendente	La jerarquía en una sola línea de Patrocinadores y/o Distribuidores que se extiende hacia arriba a partir de una Distribución.
Volumen	Un valor asignado a un Producto para fines del pago de Comisiones.
Mayoreo	El precio que cobra la Compañía a los Distribuidores por los Productos.
Oferta de Buena FE	Una oferta por escrito a precio de mercado para que una persona que no es Distribuidor compre la Distribución, lo cual la Compañía, según su propio criterio, determina que es una oferta legítima.
Sitio Web de la Compañía con Licencia	Un sitio Web aprobado por la Compañía según las disposiciones de la Sección 7.K de Políticas y Procedimientos.
Compañía Competente	Una Compañía de venta directa, mercadeo en red o mercadeo de varios niveles que promociona, vende o distribuye productos de salud, nutrición o cuidado personal en cualquier País Autorizado, según lo estipulado en la Sección 2.F.
Primera Compra del Producto	La primera compra por parte de un Distribuidor de alguna de las unidades individuales de Productos que ofrece la Compañía (ej. Jugo XanGo®, línea de cuidado de la piel Glimpse TM ,suplemento XanGo 3SIXTY5TM etc.)
Línea Ascendente Directa Calificada	Con respecto al Derecho de Preferencia, un patrocinador directo del Distribuidor que no infrinja el Contrato y que el mes anterior haya calificado para ganancias según lo previsto en el Plan de Compensación

Reclutamiento	Solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o de intento para convencer, persuadir o influir de alguna manera, directa, indirectamente o mediante un tercero (incluyendo, pero sin limitarse a, el uso de un sitio Web), a otro Distribuidor para que venda o compre productos o servicios y/o para inscribirse o actuar como Distribuidor, empleado, ejecutivo o asesor independiente para o en nombre de otra Compañía de venta directa, mercadeo en red o mercadeo de múltiples niveles que opere de cualquier manera, realice negocios o tenga Distribuidores en algún País Autorizado. Esta conducta constituye Reclutamiento aún si las acciones del Distribuidor se producen en respuesta a una consulta o comunicación hecha por otro Distribuidor.
Derecho de Preferencia	Los derechos según lo estipulado en la Sección 4.F de Políticas y Procedimientos.
Venta al Menudeo Sugerida	El precio que la Compañía le sugiere a los Distribuidores para que vendan Productos a los Clientes. Los precios de las ventas al menudeo sugeridos se publican en el sitio Web de la Compañía.
Rama	La parte de la Organización de Línea Descendente de un Patrocinador que comienza con un Distribuidor de Línea Frontal y se extiende infinitamente hacia abajo a través del Árbol del Patrocinador,
Sitios de Comunicación Social	Los sitios se establecen en la sección 7.K.7 de las Políticas y Procedimientos.
Compresión de Títulos	Un proceso que se utiliza para determinar el Rango de un Patrocinador Elegible (como se define a continuación). Este proceso detecta la Distribución de Rango más alto en cada Rama de la Organización de Línea Descendente del Patrocinador Elegible y, sólo con el propósito de determinar el Rango del Patrocinador Elegible, traslada esa Línea Frontal de Distribución al Patrocinador Elegible. El movimiento, o la compresión, tiene el propósito de satisfacer los requisitos de calificación de patrocinio personal relevantes del Patrocinador Elegible según lo dispuesto en el Plan de Compensación. "Patrocinador Elegible" significa un Distribuidor con un Título de al menos 100K, que tiene un Distribuidor de Línea Frontal que ha avanzado en Rango a 1K o más alto durante el período de Comisión UniNivel actual o anterior.

APÉNDICE B

Plan de recompensa

Sección 1 – Pago de Comisiones	42
Sección 2 – Rangos de Distribuidor	43
Sección 3 – Comisiones PowerStart	44
Sección 4 – Comisiones UniLevel	45
Sección 5 - Comisiones del Fondo de bonificación global	47
Sección 6 – Comisiones del Fondo de bonificación 500K.....	48
Sección 7 – Comisiones de Ventas al Menudeo.....	48
Sección 8 – Viajes y Premios de Incentivo	49
Sección 9 – Definiciones	49

El Plan de recompensa es el método por el cual se recompensa a los Distribuidores por sus ventas al menudeo y compras personales del Producto, como también ventas al menudeo y compras personales del Producto por parte de sus Organizaciones de la Línea Descendente. También los remunera por el apoyo y la capacitación que brindan a los Distribuidores en sus Organizaciones de la Línea Descendente. El Plan de recompensa es parte del Contrato entre la Compañía y sus Distribuidores. Ciertos términos definidos en el presente aparecen con la letra inicial en mayúscula. Estos términos y sus definiciones se describen al final de este documento, en el texto del documento o en las Políticas y procedimientos de la Compañía, las cuales se incorporan a este instrumento por referencia.

Sección 1 – Pago de Comisiones

- A. La Compañía paga varios tipos de Comisiones por la venta del Producto. Las Comisiones se calculan con base en el Volumen sujeto a comisión (VC), ya sea en el Árbol del Patrocinador o el Árbol de Colocaciones que se genera de un pedido de Producto, un Volumen personal del Distribuidor (VP), un Volumen por grupo (VG) de la Distribución y otros requisitos como se describe en el presente.
- B. En la medida en que las ventas con derecho a comisión sucedan donde se entregan Productos para distribución dentro de Estados Unidos o sus territorios, las Comisiones sobre esas ventas, bajo el Plan de recompensa, serán responsabilidad legal de la Compañía y serán pagadas por ésta. En la medida en que las ventas con derecho a comisión sucedan donde se entregan Productos para distribución fuera de Estados Unidos o sus territorios, las Comisiones sobre esas ventas, bajo el Plan de recompensa, serán responsabilidad legal de XanGo y serán pagadas por XanGo DISC, Inc. No obstante, por conveniencia administrativa, las Comisiones pagadas bajo este Plan de recompensa generalmente se pueden emitir en un mismo cheque o instrumento o transacción similar, incluyendo para conveniencia del Distribuidor las Comisiones ganadas por ventas dentro y fuera de Estados Unidos.

- C. La Compañía puede descontar cuotas de manejo, proceso o envío de las Comisiones del Distribuidor, como se establece en las Políticas y procedimientos.

Sección 2 – Rangos de Distribuidor

- A. Los Distribuidores pueden calificar para varios rangos al cumplir con ciertos requisitos, incluyendo el VP o VG mensual generado en el Árbol de Colocaciones, el Programa de Envío Automático (EA) mensual y los requisitos totales de Patrocinio. A continuación se enumeran los rangos de Distribuidor y los requisitos que se deben cumplir en el mes de calificación:
1. **Representante** – 100 VP.
 2. **Representante preferido** – 100 VP y activo en EA de 100 cajas dentro de ese mes.
 3. **1K** – 100 VP, activo en EA de 100 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 1,000 VG y tener al menos tres (3) Distribuidores de Representantes preferidos calificados en la Primera Línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador.
 4. **5K** – 100 VP, activo en EA de 100 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 5,000 VG y tener al menos tres (3) Distribuidores 1K calificados en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador.
 5. **20K** – 200 VP, activo en EA de 200 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 20,000 VG y el Patrocinador personal de al menos tres (3) Distribuidores 5K calificados en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador.
 6. **Premier** – 200 VP, activo en EA de 200 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 50,000 VG, Patrocinador personal de al menos dos (2) Distribuidores 20K calificados en la Primera línea (o mayor) y un (1) Distribuidor 5K calificado de Primera Línea en su Árbol de Patrocinador.
 7. **100K Premier** – 200 VP, activo en EA de 200 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 100,000 VG y Patrocinador personal de al menos tres (3) Distribuidores 20K calificados en la Primera línea (o mayor) y un (1) Distribuidor 5K calificado de Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador.
 8. **200K Premier** – 200 VP, activo en EA de 200 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 200,000 VG y Patrocinador personal de al menos tres (3) Distribuidores Premier calificados en la Primera línea (o mayor) y un (1) Distribuidor 20K calificado de Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador.
 9. **500K Premier** – 200 VP, activo en EA de 200 cajas dentro de ese mes, un mínimo de 500,000 VG, Patrocinador personal de al menos un (1) Distribuidor Premier Select 200K calificado en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador, dos Distribuidores Premier Select 100K calificados en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador y dos (2) Distribuidores Premier calificados de Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador. Dos (2) de los cinco (5) Distribuidores Premier requeridos se deben colocar en el primer nivel del Árbol de Colocaciones.
 10. **Quantum Premier** – 200 VP; activo en el Programa de Envío Automático de 200 cajas, un mínimo de 750.000 VG6 (VG con Compresión Unilevel de los primeros seis (6) niveles debajo del Distribuidor y por los que se pagó al Distribuidor) y por tres meses consecutivos en el trimestre calificado y tiene: (i) al menos un (1) Distribuidor Premier

Select 500K calificado en la Primera Línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador, (ii) un (1) Distribuidor Premier Select 200K calificado en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador, (iii) un (4) Distribuidor Premier Select 100K calificado en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador, (iv) y tres (3) Distribuidores Premier calificados en la Primera línea (o mayores) en su Árbol de Patrocinador. Estas Distribuciones de Primera línea deben lograr sus Rangos (excepto los tres Premier de la Primera línea) en cualquier momento antes del trimestre calificado actual del Quantum Premier y todos (incluyendo los tres Premier de Primera línea) deben conservar su estatus Select en cada mes del trimestre calificado actual del Quantum Premier. Tres (3) de los seis (6) Distribuidores calificados requeridos se deben colocar en el primer nivel del Árbol de Colocaciones.

11. **X1Premier** – 200 VP; activo en el Programa de Envío Automático de 200 cajas, un mínimo de 1,000,000 VG6 (VG con Compresión Unilevel de los primeros seis (6) niveles debajo del Distribuidor y por los que se pagó al Distribuidor) y por tres meses consecutivos en el trimestre calificado y tiene: (i) al menos un (1) Distribuidor Premier Select 500K calificado en la Primera Línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador, (ii) dos (2) Distribuidores Premier Select 200K calificados en la Primera línea (o mayores) en su Árbol de Patrocinador y (iii) cuatro (4) Distribuidores Premier calificados en la Primera línea (o mayor) en su Árbol de Patrocinador. Estas Distribuciones de Primera línea deben lograr sus Rangos (excepto los cuatro Premier de la Primera línea) en cualquier momento antes del trimestre calificado actual del X-1 Premier y todos (incluyendo los cuatro Premier de Primera línea) deben conservar su estatus en cada mes del trimestre calificado actual del X-1 Premier. Cuatro (4) de los siete (7) Distribuidores calificados requeridos se deben colocar en el primer nivel del Árbol de Colocaciones.

- B. La designación del Rango adicional de "Select" aplica para los Distribuidores Premier que mantienen su calificación de Rango por los tres (3) meses completos de un trimestre.

Sección 3 – Comisiones PowerStart

- A. PowerStart es una comisión semanal que se paga en Pedidos Iniciales con VC colocados dentro de los 30 días siguientes al registro del Distribuidor. Las comisiones de dicho VC se calculan con base en el Árbol del Patrocinador. La Compañía paga el cincuenta por ciento (50%) del VC de los Pedidos Iniciales. Cuarenta y cinco por ciento (45%) del VC se paga como una Comisión PowerStart para los Patrocinadores de Línea Ascendente del Distribuidor que coloca el Pedido Inicial, tres por ciento (3%) del VC se asigna al Fondo de bonificación global y el dos (2%) por ciento restante se asigna al Fondo de bonificación 500K.
- B. La Comisión PowerStart se limita a las primeras 1.000 VC del Pedido Inicial; de todos modos, de vez en cuando la Compañía puede cambiar el límite de VC con notificación a todos los Distribuidores. Cualquier comisión restante de un Pedido Inicial se pagará como comisión UniLevel.
- C. Dependiendo del VP del Patrocinador y el estatus del EA, las Comisiones PowerStart se pagarán de una de las siguientes dos maneras:
 1. **PowerStart Básico** – La Compañía paga el veinte por ciento (20%) del VC de los Pedidos Iniciales a la primera persona calificada en la Línea Ascendente del Árbol del Patrocinador. La Compañía paga el veinticinco por ciento (25%) restante del VC de los Pedidos Iniciales a la siguiente persona calificada (200 VP y EA de 200 cajas activo) en la Línea Ascendente del Árbol del Patrocinador. Esto se resume en la siguiente tabla:

Patrocinador	Requisitos mínimos	Comisión
1er. nivel calificado en la Línea Ascendente	100 VP, sin EA activo	20%
2º nivel calificado en la Línea Ascendente	200 VP con EA de 200 cajas activo	25%

2. **PowerStart Básico** – La Compañía paga el treinta por ciento (30%) del VC del Pedido Inicial a la primera persona calificada (100 VP y EA de 100 cajas activo) en la Línea Ascendente del Árbol del Patrocinador. La Compañía paga el quince por ciento (15%) restante del VC del Pedido Inicial a la siguiente persona calificada (200 VP y EA de 200 cajas activo) en la Línea Ascendente del Árbol del Patrocinador. Esto se resume en la siguiente tabla:

Patrocinador	Requisitos mínimos	Comisión
1er. nivel calificado en la Línea Ascendente	100 VP con EA activo de 100 cajas	30%
2º nivel calificado en la Línea Ascendente	200 VP EA de 200 cajas activo	15%

- D. Un Distribuidor de Línea Ascendente calificado es elegible para recibir una Comisión PowerStart si cumple con los Requisitos mínimos en cualquier momento, durante la semana o en las cinco semanas anteriores en que se colocó el Pedido Inicial. Si el Distribuidor de Línea Ascendente calificado no cumple con los requisitos mínimos en el transcurso de seis (6) semanas, entonces la Compañía pagará la Comisión a la siguiente persona calificada en la Línea Ascendente a través de la Compresión PowerStart. Las Comisiones PowerStart se calculan a partir del Volumen del Árbol del Patrocinador.
- E. La Compañía debe recibir el Pedido inicial los viernes antes de las 5:00 p.m. (MST) para que las Comisiones PowerStart se paguen la siguiente semana. Los pedidos en línea que se realicen el domingo antes de las 11:59 p.m. (MST) tendrán derecho a pago la siguiente semana.

Sección 4 – Comisiones UniLevel

- A. UniLevel es una comisión que se paga mensualmente sobre todos los pedidos de Producto con VC. En total, la Compañía paga el cincuenta (50%) por ciento del VC de esos pedidos de Producto. Cuarenta y siete (47%) por ciento del VC de estos pedidos se paga como una Comisión UniLevel y el tres (3%) por ciento se asigna al Fondo de bonificación global.

B. La Compañía paga la Comisión UniLevel con base en el total de VC, no sujeto a una Comisión PowerStart, de hasta nueve (9) niveles comprimidos en una Organización de Línea Descendente del Distribuidor. El Rango del Distribuidor determina en cuántos niveles se pueden cobrar comisiones UniLevel. Si un Distribuidor no está calificado por Rango para cobrar comisiones UniLevel por debajo de cierto nivel, entonces esas comisiones se pagan a través de compresión Unilevel al siguiente Distribuidor con la calificación más alta. Las Comisiones UniLevel se pagan de acuerdo al Rango de un Distribuidor de la siguiente manera, entre más alto el Rango se tiene derecho a más niveles de pago:

1. **Representante** – Cinco (5%) por ciento del VC en el primer nivel y cinco (5%) por ciento en el segundo nivel.
2. **Representante preferido** – Los mismos porcentajes de VC que un Representante, más el diez por ciento (10%) adicional de VC en el 3er.nivel.
3. **1K** – Lo mismo que un Representante preferido, más el cinco (5%) por ciento del VC en el 4° nivel.
4. **5K** – Lo mismo que un 1K, más el cinco (5%) por ciento adicional del VC en el 5° nivel.
5. **20K** – Lo mismo que un 5K, más el cinco (5%) por ciento adicional del VC en el 6° nivel y el cinco (5%) por ciento del VC en el 7° nivel.
6. **Premier y mayores** – Lo mismo que un 20K, más el cinco (5%) por ciento adicional del VC en el 8° nivel y el dos (2%) por ciento del VC en el 9° nivel.

Esto se resume en la siguiente tabla:

Nivel	Representante	Representante preferido	1K	5K	20K	Rango Premier o más alto
1°.	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2°.	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3°.	-	10%	10%	10%	10%	10%
4°.	-	-	5%	5%	5%	5%
5°.	-	-	-	5%	5%	5%
6°.	-	-	-	-	5%	5%
7°.	-	-	-	-	5%	5%
8°.	-	-	-	-	-	5%

9°.	-	-	-	-	-	2%
-----	---	---	---	---	---	----

- C. La Compañía debe recibir todo pedido de Producto que no se haga en línea antes de las 5:00 p.m. (MST) del último día hábil del mes para incluirlas en el cálculo de Comisión UniLevel de dicho mes. La Compañía debe recibir todo pedido de Producto en línea antes de las 11:59 p.m. (MST) del último día del mes para incluirlas en el cálculo de Comisión UniLevel de dicho mes.
- D. Los cálculos de Comisiones Unilevel están sujetos también a la Compresión de Patrocinio, que es una red segura para el VP mínimo mensual que puede ayudar a promover el Rango de un Distribuidor.

Sección 5 - Comisiones del Fondo de bonificación global

- A. El Fondo de bonificación global es una comisión que se paga trimestralmente de un fondo que se compone del tres (3%) por ciento de todo el VC mundial. El Fondo de bonificación global se paga el mes siguiente al cierre del trimestre a aquellos Distribuidores que calificaron cada mes de ese trimestre como Premier selecto o mayor. El pago trimestral del Fondo de bonificación global se calcula agregando el VG3, VG6 y VG9 pertinentes (Volumen por grupo sujeto a Compresión Unilevel) de los Distribuidores Premier calificados para ese trimestre, creando un Volumen total del fondo. El porcentaje del fondo total que se asigna a un Distribuidor Premier calificado es la cantidad de GV3, GV6 o GV9 contribuida por el Distribuidor y dividida entre el volumen total del fondo. Este porcentaje se multiplica después por la cantidad total en dólares del Fondo de bonificación global, dando como resultado la Comisión del Fondo de bonificación global para dicho Distribuidor.
- B. Para calificar en el Fondo de bonificación global, se requiere lo siguiente para los rangos Premier:
 1. **Premier.** Logra el estatus Select y en cada mes del período que califica gana un cheque Unilevel de al menos veintiocho mil setecientos y cincuenta pesos Mexicanos (\$28,750 MXN)\$2,500 USD (o el equivalente). La contribución para el fondo es el GV3.
 2. **100K Premier.** Logra el estatus Select y en cada mes del período que califica gana un cheque Unilevel de al menos \$5,000 USD (o el equivalente)cincuenta y siete mil quinientos pesos Mexicanos (\$57,500 MXN). La contribución para el fondo es el GV6.
 3. **200K Premier.** Logra el estatus Select y en cada mes del período que califica gana un cheque Unilevel de al menos \$10,000 USD (o el equivalente) ciento y quince mil pesos Mexicanos (\$115,000 MXN). La contribución para el fondo es el GV9.
 4. **500K Premier.** Logra el estatus Select y en cada mes del trimestre que califica gana un cheque Unilevel de al menso \$10,000 USD (o el equivalente). La contribución para el fondo se basa en el GV9.
 5. **X1 Premier.** Logra el estatus Select y en cada mes del trimestre que califica gana un cheque Unilevel de al menso \$10,000 USD (o el equivalente). La contribución para el fondo se basa en el GV9.

- C. Las comisiones derivadas del Fondo de bonificación global se pagan con un cheque de UniLevel.

Sección 6 – Comisiones del Fondo de bonificación 500K

- A. El fondo de bonificación 500K es una Comisión trimestral que se paga de un fondo que se compone de un dos (2%) por ciento del VC mundial de los Pedidos Iniciales pagados como Comisión PowerStart durante dicho trimestre. El Fondo de bonificación 500K se paga en el mes siguiente al cierre del trimestre a aquellos Distribuidores que califiquen cada mes de dicho trimestre como Premier Select 500K o mayor.
- B. El pago trimestral del Fondo de bonificación 500K se calcula añadiendo el GV6 aplicable para ese trimestre calendario de los Distribuidores 500K Premier Select o mayores, creando un volumen total del fondo. El porcentaje del volumen total del fondo que se asigna a un Distribuidor Premier Select 500K es la cantidad de GV6 contribuida por el Distribuidor y dividida entre el volumen total del fondo. Este porcentaje se multiplica después por la cantidad total en dólares del Fondo 500K, dando como resultado la Comisión del Fondo de bonificación 500K para dicho Distribuidor.
- C. Para participar en el Fondo de bonificación 500K, el Distribuidor debe:
 - 1. **500K Premier Select:** calificar como 500K Premier Select en cada mes del trimestre de cumplimiento de requisitos. La contribución para el fondo se basa en el GV6 del Distribuidor.
 - 2. **Quantum Premier Select:** calificar como 500K Premier Select o mayor en cada mes del trimestre que califica. La contribución para el fondo se basa en el GV6 del Distribuidor.
 - 3. **X1 Premier Select:** calificar como 500K Premier Select o mayor en cada mes del trimestre que califica. La contribución para el fondo se basa en el GV6 del Distribuidor.
- D. Las Comisiones derivadas del Fondo de bonificación global 500K se incluyen en el cheque de UniLevel.
- E. En caso de que ningún Distribuidor califique para el Fondo de bonificación 500K, la cantidad del fondo se añadirá al Fondo de bonificación global para ese trimestre.

Sección 7 – Comisiones de Ventas al Menudeo

- A. Los Distribuidores pueden generar Comisiones por Ventas al Menudeo mediante:
 - 1. la compra del Producto de la Compañía al Mayoreo y revendiéndolo a los Clientes, y/o
 - 2. enviando a los Clientes a comprar el Producto bajo la cuenta del Distribuidor a través de la Línea de Pedidos de Ventas al Menudeo de la Compañía.
- B. La Compañía paga una Comisión por Ventas al Menudeo sobre todas las ventas de Productos a los Clientes referidos a la Línea de Pedidos de Ventas al Menudeo de la Compañía por parte de los Distribuidores. Además, el VC resultante de dichas ventas se trata como Primera Línea el Distribuidor mencionado para fines del cálculo de Comisiones Unilevel. La Comisión

de Ventas al Menudeo es la diferencia entre el precio de menudeo y el precio al Mayoreo del Producto, menos un cargo de manejo administrativo.

- C. Las Comisiones de Ventas al menudeo se pagan con cheques de UniLevel.

Sección 8 – Viajes y Premios de Incentivo

- A. Cada cierto tiempo, la Compañía puede proporcionar viajes de incentivo y otros premios a Distribuidores que cumplen requisitos. Estos premios o viajes se pueden basar en el Título y alto desempeño del Distribuidor y se proporcionan sólo a las personas que figuran en el Contrato de Distribución de un Distribuidor, hasta pasajes aéreos para dos personas y alojamiento de hotel en una habitación. Los viajes y premios de incentivo pueden no ser sometidos a su aceptación a futuro y no tienen valor en efectivo. No se dará dinero en efectivo o crédito a aquéllos que no puedan o decidan no realizar el viaje o aceptar los premios.
- B. Aunque la Compañía paga algunos o todos los costos de esos viajes, el Distribuidor acepta indemnizar y eximir de cualquier responsabilidad a la Compañía por cualquier daño causado por el Distribuidor y/o sus invitados en relación con el viaje. El Distribuidor no puede reclamar o depender de ninguna póliza de seguro de la Compañía para cubrir los costos y gastos de cualquier daño a él mismo o a sus invitados.
- C. La Compañía puede estar obligada por ley a incluir el valor justo del mercado de cualquier premio o viaje de incentivo, etc., al final del año en la declaración de impuestos del Distribuidor. El Distribuidor es responsable de los impuestos aplicables y acepta eximir de responsabilidad a la Compañía por quejas de responsabilidad fiscal relacionadas con estos viajes y premios de incentivo.
- D. Si se descubre que el Distribuidor ha hecho declaraciones falsas o ha violado cualquier Política y procedimiento para poder cumplir los requisitos para estos viajes y premios de incentivo, la Compañía puede descontar al Distribuidor cualquier gasto realizado por la Compañía o por cualquier beneficio recibido por el Distribuidor.

Sección 9 – Definiciones

Las siguientes definiciones de los términos aplican a la totalidad del Plan de recompensa, en donde aparecen con mayúscula inicial:

Fondo de Bonificación 500K	Comisiones pagadas a los Premier Select 500K calificados de un fondo del dos por ciento (2%) de todo el Volumen sujeto a comisión (VC) mundial de los Pedidos Iniciales sujetos a Comisión PowerStart.
Programa de Envío Automático (EA)	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.

Volumen sujeto a comisión (VC)	La cantidad actual de Volumen sujeto a Comisiones en un mercado específico.
Compañía	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Plan de recompensa	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Contrato	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Cliente	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Distribuidor	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Contrato de Distribución	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Distribución	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Organización de la Línea Descendente	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Primera línea	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Fondo de bonificación global	Un grupo de Comisiones pagado a los Premier Select calificados y de mayor rango que abarca el tres por ciento (3%) de todo el Volumen sujeto a comisión mundial.
Volumen por grupo (GV)	El Volumen total de Productos que adquieren un Distribuidor y su Organización de la Línea Descendente.
GV3, GV6, GV9	El Volumen por grupo de la Línea de pago en 3 niveles (GV3), seis niveles (GV6) y nueve niveles (GV9) en el Árbol de Colocaciones.

Pedido Inicial	El primer pedido de Producto pago de un Distribuidor con Volumen sujeto a comisión enviado a una misma dirección. Si se coloca y paga dentro de los treinta (30) días posteriores a la Fecha de registro, el Volumen sujeto a comisión se pagará de acuerdo a la Comisión PowerStart.
Línea de Pago	Distribuciones en una Organización de la Línea Descendente en la que se le pagan Comisiones al Distribuidor con base en la Compresión Unilevel o PowerStart.
Persona	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
VP – Volumen Personal	El Volumen de Producto adquirido por un Distribuidor para reventa o consumo.
Colocación	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Árbol de Colocaciones	La red de Distribuciones estructurada de forma genealógica que se crea por medio de una Colocación. Las Comisiones Unilevel se calculan de acuerdo a la estructura del Árbol de Colocaciones.
Comisiones PowerStart	Comisiones calculadas del Volumen sujeto a comisión de Pedidos Iniciales en el árbol del Patrocinador en una semana determinada.
Compresión PowerStart	El proceso de omitir Distribuciones no calificadas en el Árbol del Patrocinador al calcular las Comisiones PowerStart.
Premier	Un Rango, como se define en la Sección 2 del Plan de recompensa; también, un Título utilizado para los Rangos desde Premier hasta X-1.
Producto	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Rango	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Ventas al Menudeo	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.

Select	Calificación como Rango Premier o mayor durante 3 meses consecutivos en un trimestre. El estatus Select se aplica al Rango más bajo logrado durante un trimestre.
Patrocinador	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Árbol del Patrocinador	La red de Distribuciones estructurada de forma genealógica que se crea por medio de un Patrocinio. Las Comisiones PowerStart se calculan del VC semanal en el Árbol del Patrocinador.
Compresión de Patrocinio	Proceso utilizado para calcular el pago del árbol del patrocinador de la siguiente manera: si en un mes dado una Primera línea no realiza pedidos de Producto, este proceso busca a dicha Línea de Distribución para ubicar la Distribución con el Rango más alto y mueve dicha Distribución hacia arriba en el lugar de la Distribución que no hizo pedidos. El proceso ocurre de forma secuencial, comenzando de la parte más baja del árbol y hacia arriba, de manera que si una Distribución califica a su Patrocinador, no se lleva a cabo otra acción, pero si la Distribución no califica a su Patrocinador, su Primera línea más alta se mueve a su posición para fines de cálculo; posteriormente, la siguiente Primera línea se examina y si alguna de sus Primeras líneas no cuenta con VC, se mueve la Primera línea del Rango más alto de esa Línea.
Compresión Dinámica	Una referencia para la Compresión PowerStart, Compresión Unilevel y/o Compresión de Patrocinio.
Título	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
UniLevel	Los cálculos de Comisiones del Volumen sujeto a comisión en el Árbol de Colocaciones de un Distribuidor.
Compresión Unilevel	El proceso de omitir Distribuciones en el Árbol de Colocaciones que no cuenten con Volumen sujeto a Comisión o que no tengan derecho al siguiente nivel de comisiones Unilevel con base en su Rango.
Línea Ascendente	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
Volumen	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.

Mayoreo	Vea la definición de este término en el Apéndice A de Políticas y Procedimientos.
---------	---