

# **XANGO**

## **Procedimientos y Políticas para el Distribuidor y Plan de Remuneración**

**ESPAÑA**

**Vigente a partir del 30 de enero de 2010**

## Índice

Políticas y Procedimientos.....	3
Las presentes Políticas y Procedimientos están sujetas al Anexo para España adjunto. ....	3
Código Deontológico.....	3
Cláusula 1 Convertirse en Distribuidor: .....	4
Cláusula 2 Obligaciones del Distribuidor y Gestión de la Distribución:.....	6
Cláusula 3 Patrocinio:.....	11
Cláusula 4 Cambios de Patrocinador/ Posicionamiento; Transmisiones; Participación: .....	12
Cláusula 5 Retribución: .....	16
Cláusula 6 Pedidos de Productos de la Compañía .....	18
Cláusula 7 Oportunidades y Marketing del Producto.....	23
Cláusula 8 Incumplimiento del Contrato: .....	29
Cláusula 9 Resolución .....	30
Cláusula 10 Otras disposiciones .....	32
Anexo A .....	35
Anexo B .....	42
Cláusula 1 Pago de Comisiones.....	42
Cláusula 2 Rangos de los Distribuidores .....	43
Cláusula 3 Comisiones PowerStart.....	44
Cláusula 4 Comisiones UniLevel.....	45
Cláusula 5 Comisiones “Bonus Pool Global” .....	46
Cláusula 6 Comisiones Bonus Pool 500K .....	47
Cláusula 7 Comisiones por Ventas Minoristas .....	48
Cláusula 8 Viajes y Premios como Incentivos.....	48
Cláusula 9 Definiciones .....	48

## **Políticas y Procedimientos**

### **Las presentes Políticas y Procedimientos están sujetas al Anexo para España adjunto.**

Las presentes Políticas y Procedimientos son de aplicación a partir de la fecha arriba mencionada y rigen la relación del Distribuidor XanGo® con la Compañía, con los demás Distribuidores y con los Clientes minoristas. Reemplazan y sustituyen a todas las versiones anteriores. Las definiciones principales se identifican en mayúsculas y están recogidas en el Anexo A. Toda interpretación, aclaración, exclusión o excepción a las presentes Políticas y Procedimientos deberá figurar por escrito y estar firmada por un apoderado de la Compañía para que sea válida. La Compañía hará sus mayores esfuerzos para que las Políticas y Procedimientos se cumplan de forma uniforme y no discriminatoria. No obstante lo anterior, la no exigibilidad del cumplimiento de alguna de las disposiciones de las Políticas y Procedimientos respecto de un Distribuidor no excluye el derecho de la Compañía a hacer valer dicha(s) disposición(es) respecto de ese mismo Distribuidor o respecto de cualquier otro.

Las presentes Políticas y Procedimientos, el Plan de Remuneración (Anexo B), la Declaración de Participación (si la hubiera), el Contrato de Distribución y cualesquiera anexos a los mismos para un país o una situación especial, y cualquier otro acuerdo por escrito entre el Distribuidor y la Compañía, con su contenido actual o tal y como sean modificados en cada momento, a la sola discreción de la Compañía, quedan incorporadas en este acto por referencia y pasan a formar parte integrante de lo que en su conjunto se denomina el "Contrato". Cada Distribuidor tiene la responsabilidad de leer, comprender y cumplir el Contrato y asegurarse de estar al corriente y actuar de conformidad con la versión más actualizada del mismo. Cuando se patrocina a un nuevo Distribuidor, el Distribuidor Patrocinador deberá proporcionar al Solicitante la versión más actualizada del Contrato antes de la suscripción del Contrato de Distribución por parte de este último. La firma del Contrato de Distribución o la aceptación de Comisiones de la Compañía por parte del Distribuidor se considerarán una evidencia de que dicho Distribuidor ha leído, entendido y aceptado cumplir y quedar obligado por el Contrato y por cualquier modificación del mismo.

La Compañía podrá modificar cualquier parte del Contrato, en cualquier momento, si las circunstancias legales o del negocio cambian; no obstante lo anterior, toda modificación se notificará por medio de su publicación en la página web de la Compañía, con al menos treinta (30) días de antelación a la efectividad de la misma. Es responsabilidad del Distribuidor revisar de forma regular la última versión del Contrato, que encontrará en [www.xango.com](http://www.xango.com) o en otras páginas web de la Compañía. Asimismo, a solicitud del Distribuidor, la Compañía le proporcionará copia de la versión más actualizada del Contrato.

### **Código Deontológico**

La Compañía se ha comprometido a proporcionar a sus Distribuidores, Productos de máxima calidad, un respaldo excepcional y un Plan de Retribución probado y de éxito. Cada Distribuidor podrá adquirir los Productos directamente de la Compañía tanto para su uso personal como para la reventa a consumidores. Por su parte, cada Distribuidor acuerda actuar respecto a los Productos y a sus posibles ingresos de forma ética y profesional. Cada Distribuidor se compromete a cumplir con el siguiente Código Deontológico:

Como Distribuidor:

1. Respetaré a todas y cada una de las Personas que conozca mientras actúe como Distribuidor.
2. En todo momento actuaré, tanto personalmente como a través de mi negocio, con seriedad desde el punto de vista ético, moral, legal y financiero y no me involucraré en ninguna práctica engañosa o ilegal.
3. No realizaré comentarios despectivos sobre los productos de la competencia y no haré declaraciones difamatorias, calumniosas o peyorativas sobre competidores o sobre otros Distribuidores.

4. No emprenderé actividades que pudieran desprestigiar a la Compañía, a otros Distribuidores o a mí mismo.
5. Seré sincero respecto de los Productos y no realizaré afirmaciones sobre los mismos que no figuren o cuenten con el apoyo de publicaciones oficiales de la Compañía.
6. Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador a través de la formación, asistencia y otras formas de respaldo a los Distribuidores de mi Organización en Línea Descendiente.
7. Acataré correcta y lealmente el Plan de Retribución y los ingresos potenciales recogidos en el mismo.
8. Respetaré todas y cada una de las condiciones del Contrato.
9. Cumpliré con las condiciones de devolución del Producto y políticas de reembolso respecto de todos mis Clientes minoristas.
10. Respetaré el Patrocinio de los demás Distribuidores y no intentaré interferir o alterar dicho Patrocinio, ni realizaré afirmaciones despectivas o falsas sobre otros Distribuidores.

#### **Cláusula 1 Convertirse en Distribuidor:**

- A. Mayoría de Edad. Para convertirse en Distribuidor, todos los Solicitantes deberán haber alcanzado la mayoría de edad en la jurisdicción en la que residan, normalmente los dieciocho (18) años.
- B. Solicitud: El Solicitante queda autorizado por la Compañía a ejercer los Derechos del Distribuidor y a gestionar una Distribución, cuando (i) adquiera un Kit de Distribuidor, (ii) remita a la Compañía el Contrato de Distribución cumplimentado y firmado en formato original o electrónico (a través de fax o escaneado) o lo suscriba a través del proceso de solicitud online de la Compañía (en aquellos países en que esté disponible); y (iii) la Compañía apruebe el Contrato. [El Contrato de Distribución y los demás formularios necesarios, están disponibles en la página web de la Compañía].
  1. Para que la Compañía de su autorización, el Contrato de Distribución para el país en el que resida el Solicitante y los demás documentos exigidos bajo el Contrato, deberán estar debidamente cumplimentados y ser presentados a la Compañía por el Distribuidor.
  2. Si el Distribuidor no presentara un Contrato de Distribución completo y correcto o no presentara la documentación apropiada, cuando se le requiera para ello, la Compañía podrá denegar la autorización del Contrato de Distribución. El derecho a autorizar y a renovar el Contrato de Distribución corresponde únicamente a la Compañía.
  3. Podrá exigirse al Distribuidor que entregue a la Compañía una acreditación de su residencia, permiso de trabajo y capacidad para ejercer la actividad en el país que figure en el Contrato de Distribución.
- C. Compra obligatoria: Salvo que lo prohíba la ley, las únicas compras obligatorias para obtener y mantener una Distribución son el kit de Distribuidor y la cuota anual de renovación y de materiales. Las compras de Producto son optativas.
- D. Solicitudes por teléfono: Podrá crearse una Distribución temporal para aquellos Contratos de Distribución que se tramiten por teléfono hasta el momento en que la Compañía reciba el Contrato

cumplimentado. Esta Distribución temporal queda sujeta a todas las condiciones del Contrato y, mientras se recibe la documentación original y se tramita, permite al Solicitante realizar pedidos de Producto durante treinta (30) días. Si el Solicitante no proporciona a la Compañía el Contrato de Distribución original firmado o su copia electrónica en un plazo de treinta (30) días, se cancelará la Distribución temporal.

- E. Persona Jurídica: Si el Solicitante es una Persona Jurídica, la firma original que figure en el Contrato de Distribución deberá ser la de una persona con poderes para obligar a la Persona Jurídica. El Solicitante deberá igualmente presentar junto con el Contrato de Distribución: (i) el Número de Identificación Fiscal de la Persona Jurídica y (ii) una Declaración de Participación que deberá incluir la firma y el Número de Identificación Fiscal o cualquier otro número de identificación personal de todas las Personas que tengan una Participación en la Persona Jurídica. Para verificar la forma de la Persona Jurídica, de los titulares de la Participación, y de los firmantes apoderados, la Compañía podrá requerir en cualquier momento al Solicitante, que presente una copia de sus estatutos, de su escritura de constitución o de cualquier otra documentación fundacional.
- F. Número de Identificación Fiscal: Con fines fiscales (cuando sea necesario) e identificativos (cuando lo permita la ley), la Compañía requiere al Solicitante a proporcionar un Número de Identificación Fiscal u otro número de identificación personal. El incumplimiento de la obligación de proporcionar dicho número podrá derivarse en la denegación de la autorización o en la cancelación de la Distribución.
- G. Información errónea: Si la Compañía determina que el Contrato de Distribución o la Declaración de Participación contiene información errónea o falsa, podrá resolver con carácter inmediato la Distribución o declarar el Contrato de Distribución nulo y sin efecto, con carácter retroactivo. En todo caso, es obligación del Distribuidor informar a la Compañía de forma continuada sobre cualquier cambio que afecte a la exactitud del Contrato.
- H. Cambio de Residencia: Si un Distribuidor cambia su país de residencia, deberá presentar a la Compañía: (i) un Contrato de Distribución para el nuevo país de residencia (marcando la casilla superior de "MODIFICADO"); (ii) una notificación de cambio de residencia fechada y firmada; (iii) la documentación acreditativa de la nueva residencia (por ejemplo: copia del permiso de conducir, pasaporte, etc.); y para segunda o mayores solicitudes, (iv) cien dólares (100\$ USD o su equivalente en moneda local) como cuota de tramitación. El Distribuidor será responsable de cumplir con todas las condiciones del Contrato, incluidas aquellas que sean específicas del nuevo país de residencia.
- I. Duración: El Contrato tendrá una validez de un (1) año a partir de su Fecha de Firma. Una vez transcurrido dicho plazo, el Contrato podrá renovarse anualmente mediante el pago de la cuota de renovación y materiales. Dicha cuota deberá ser pagada por el Distribuidor en cada aniversario de la Fecha de Firma en el que se desee la renovación de la Distribución. La finalidad de dicha cuota es apoyar a los Distribuidores mediante la entrega de materiales e información sobre los Productos de la Compañía, programas, Políticas y Procedimientos e información relacionada.
  - 1. El Distribuidor autoriza expresamente a la Compañía para que recaude la cuota anual de renovación y materiales a través de cualquier medio de pago disponible, incluido el cargo a cualquier tarjeta de crédito autorizada con anterioridad por el Distribuidor y la retención del importe de las Comisiones.
  - 2. Si la cuota de renovación y de materiales no fuera satisfecha en la fecha de renovación, el Distribuidor perderá sus Derechos de Distribuidor y (i) su Distribución podrá convertirse en Cliente bajo su actual Patrocinador, (ii) podrá perder su Organización en Línea Descendiente o (iii) podrá perder el derecho a participar en el Plan de Retribución

- J. Territorio no exclusivo: La autorización de un Distribuidor para que ejerza los Derechos del Distribuidor y para que gestione una Distribución, no incluye la concesión de ningún territorio en exclusiva, no estando ningún Distribuidor legitimado para exigirlo.

## **Cláusula 2 Obligaciones del Distribuidor y Gestión de la Distribución:**

- A. Cumplimiento: Todo Distribuidor deberá cumplir en todo momento con todas y cada una de las condiciones del Contrato.
- B. Contratista Independiente: Cada Distribuidor es un contratista independiente y es responsable de los gastos propios de su negocio, así como de las decisiones y de las acciones del mismo.
1. Ningún Distribuidor podrá presentarse como agente, empleado, socio ni participe de una joint venture de la Compañía. Ningún Distribuidor podrá realizar compras u operación alguna en nombre de la Compañía.
  2. La Compañía no impone a los Distribuidores sus horarios de trabajo, ni sus gastos comerciales ni sus planes de negocio. El Distribuidor no podrá realizar manifestación alguna, ni escrita ni verbal, que implique o que insinúe lo contrario.
  3. El Distribuidor es plenamente responsable de todas aquellas afirmaciones verbales, y/o por escrito, que realice sobre los Productos, servicios o sobre el Plan de Retribución que no figuren expresamente recogidas en los materiales oficiales de la Compañía y se compromete a indemnizar a la Compañía respecto de cualquier demanda, daños u otro tipo de gastos, incluidos honorarios de abogados, derivados de cualesquiera manifestaciones o acciones llevadas a cabo por el Distribuidor fuera del ámbito del Contrato. Lo dispuesto en la presente Cláusula continuará en vigor una vez resuelto el Contrato.
- C. Cumplimiento de la legislación: En la gestión de su Negocio de Distribución, el Distribuidor debe cumplir con toda la legislación, normativas y ordenanzas de aplicación a nivel local y nacional. Todo Distribuidor deberá cumplir las normas sobre prácticas de competencia desleal, incluidas las leyes que prohíban la publicidad, ofrecimiento en venta, o venta de Productos a un precio inferior a su Precio Mayorista.
- D. Ofertas: Ningún Distribuidor podrá ofrecer o promover conjuntamente con los Productos, ningún plan, incentivo, ventaja, o Herramienta de Venta no aprobada, que no pertenezcan a la Compañía.
- E. Promoción de Productos Competidores: Se prohíbe al Distribuidor que promueva o venda durante la vigencia del Contrato en todo País Autorizado todo producto, no abanderado por la Compañía, que se ingiera o sea un producto tropical y que tenga como ingrediente el xantones o cualquier sustancia derivada, en todo o parte, de la fruta o planta de la L. Garnicia mangostana o la Eurycoma Longifolia, más comunmente coocida como Tongkat Ali.
- F. No competencia: De conformidad con lo dispuesto en la presente Cláusula, se prohíbe al Distribuidor durante la vigencia del Contrato, construyendo un negocio, directa o indirectamente, como distribuidor independiente, empleado, ejecutivo o consultor de o en nombre de una Compañía Competidora. La presente cláusula no será de aplicación a aquellos Distribuidores que, antes de convertirse en Distribuidores de la Compañía o antes de la entrada en vigor de esta política, hubieran estado actuando como distribuidores independientes, empleados, ejecutivos o consultores de o en nombre de una Compañía Competidora.
- G. Venta Minorista: Alcanzar el éxito como Distribuidor requiere tiempo, esfuerzo y compromiso. No se garantiza el cobro de Comisiones, las retribuciones dependen de la productividad. Un Negocio de

Distribución de éxito requiere una Venta Minorista regular y periódica por parte del Distribuidor. Las Ventas Minoristas de la Organización en Línea Descendiente de un Distribuidor también contribuyen al éxito del Negocio de Distribución de dicho Distribuidor. La Compañía recomienda realizar al menos dos Ventas Minoristas mensuales a Clientes. El Distribuidor estará obligado a mantener todos los archivos de sus Ventas Minoristas durante al menos cuatro años. La Compañía supervisará el cumplimiento de los requisitos de Venta Minorista por los Distribuidores de forma aleatoria. Cada Producto adquirido por no-Distribuidores o por Clientes se computa automáticamente de forma mensual como parte de la Venta Minorista.

- H. Declaraciones negativas: Un Distribuidor no deberá realizar ninguna declaración, manifestación, afirmación o comparación despectiva, engañosa, inexacta o desleal, respecto a:
1. la Compañía, sus Productos, sus actividades comerciales o sus Distribuidores; u
  2. otras compañías, incluidos competidores, sus servicios, productos o actividades comerciales.
- I. Actividad no ética: Todo Distribuidor deberá comportarse con ética y profesionalidad en todo momento al actuar como Distribuidor. Ningún Distribuidor tomará parte en ninguna actividad no ética, ni permitirá que los Distribuidores en su Organización en Línea Descendiente lo hagan. Como ejemplos de actividades no éticas se incluyen, con carácter no limitativo, las siguientes:
1. Vender los Productos en Establecimientos Minoristas;
  2. Utilizar la tarjeta de crédito de otro Distribuidor sin su consentimiento expreso por escrito;
  3. El uso no autorizado de cualquier Información Confidencial de la Compañía;
  4. EL reclutamiento Cruzado en la Compañía (incluido el ayudar o incitar a otro al Reclutamiento Cruzado en la Compañía);
  5. EL Reclutamiento Cruzado entre Líneas (incluido el ayudar o incitar a otro al Reclutamiento Cruzado entre Líneas);
  6. Extender cheques sin fondos ya sea a la Compañía o a otro Distribuidor;
  7. Realizar afirmaciones no aprobadas sobre el Producto;
  8. Realizar afirmaciones sobre ingresos relacionados con el Negocio de Distribución que no cumplan con las disposiciones de las Políticas y Procedimientos;
  9. Realizar afirmaciones falsas o tergiversaciones de cualquier tipo, incluidas, con carácter no limitativo: manifestaciones u ofertas de venta inciertas o engañosas relacionadas con la calidad, disponibilidad, grado, precios, condiciones de pago, derechos de reembolso, garantías o rendimiento de los Productos;
  10. Comportamiento personal que desacredite a la Compañía y/o a sus Distribuidores;
  11. Infringir las leyes y normas relacionadas con el Negocio de Distribución;
  12. Incumplir las obligaciones que le corresponden como Patrocinador;
  13. Infringir el Código Deontológico; o
  14. Incumplir el Contrato.

- J. Reclutamiento Cruzado entre Líneas: El Distribuidor no podrá participar en ningún Reclutamiento Cruzado entre Líneas.
- K. Reclutamiento Cruzado en la Compañía:
1. Si un Distribuidor no patrocinara personalmente a otro Distribuidor en su Primera Línea, a él o ella se le prohíbe durante la vigencia del Contrato y durante un (1) año después de la fecha de resolución del mismo, cualquiera que sea la causa, reclutar a ese Distribuidor, vender o comprar productos o servicios aquellos ofrecidos por XanGo. El Distribuidor reconoce y entiende que el Reclutamiento constituye una ingerencia no razonable e injustificada en la relación contractual entre la Compañía y sus Distribuidores, y una apropiación ilegítima tanto de la propiedad de la Compañía como de los secretos comerciales de la misma. Asimismo, el Distribuidor reconoce y entiende que cualquier incumplimiento de la presente cláusula causará un daño inmediato e irreparable a la Compañía, y que la Compañía tendrá derecho, junto a las demás acciones que le pudieran corresponder, a solicitar la cesación inmediata, cautelar, temporal o definitiva, sin caución. No obstante lo anterior, la Compañía podrá renunciar a sus derechos bajo a la presente cláusula respecto a casos concretos de Reclutamiento, si el Distribuidor infractor puede proporcionar a la Compañía prueba suficiente, a juicio de la misma, de que dicho Distribuidor conocía al Distribuidor Reclutado con anterioridad a incumplir sus obligaciones como Distribuidor frente a la Compañía y de que lo conoció de forma independiente a cualquier relación con la Compañía. Las disposiciones de la presente Cláusula continuarán en vigor a la resolución del Contrato. Nada de lo recogido en la presente Cláusula podrá interpretarse como renuncia de la Compañía a ninguno de los derechos o acciones que le pudieran corresponder en relación con el uso de la Información Confidencial o frente a cualquier otro incumplimiento del Contrato.
  2. El Distribuidor reconoce que el aparecer, ser aludido, o permitir que el nombre del Distribuidor o similares se incluya o mencione en algún material promocional, de contratación o de petición otras compañías de venta directa constituye un supuesto de Reclutamiento Cruzado en la Compañía.
- L. Resolución de Litigios: El Distribuidor deberá desarrollar toda su actividad en el mejor interés de la Compañía. Los Patrocinadores deberán dedicar sus mayores esfuerzos para resolver disputas en sus Organizaciones en Línea Descendiente. Toda disputa entre Distribuidores deberá resolverse rápidamente, en privado y en el mejor interés de la Compañía.
- M. Prohibición de Afirmaciones de Relación de Influencia: Ningún Distribuidor podrá afirmar o insinuar que tiene una relación de influencia, que está siendo beneficiado, o que tiene acceso a los ejecutivos o empleados de la Compañía en forma diferente a los demás Distribuidores de igual rango.
- N. Comportamiento perjudicial: Frente a cualquier comportamiento de un Distribuidor o de cualquier persona que participe en la Distribución que la Compañía considere perjudicial, negativo o dañino para la Compañía o para otros Distribuidores, la Compañía podrá adoptar las medidas que considere apropiadas, en los términos establecidos en la Cláusula 8.
- O. No dependencia: Ningún Distribuidor podrá depender de la obtención de asesoramiento profesional legal, fiscal, financiero u otro o de la Compañía, ni podrá depender de dicho asesoramiento si éste se proporciona.
- P. Cargos por servicios: La Compañía proporciona numerosos servicios a sus Distribuidores sin cargo alguno. No obstante lo anterior, los Distribuidores ocasionalmente realizan peticiones que requieren un tiempo y esfuerzo especiales. Las peticiones que se incluyen dentro de esta categoría pueden consistir en copias de recibos, tareas administrativas, información detallada sobre

Comisiones que deba calcularse o extraerse, investigaciones, instrucciones bancarias, solicitudes de detención de cobros, etc. Estas y otras peticiones especiales están a disposición del Distribuidor por cuarenta dólares (40\$ o el equivalente en moneda local) por hora, más gastos reales, con un cargo mínimo de cuarenta dólares (40\$ o el equivalente en moneda local) por petición. Los costes incluyen cuotas bancarias, gastos en fotocopias, honorarios profesionales, etc.

- Q. Seguro: La Compañía cuenta con un seguro de responsabilidad civil por producto por una cantidad comercialmente razonable. No obstante lo anterior, la Compañía no facilita copias de dicha póliza ni informa sobre la cuantía del seguro. Ya que las leyes varían según la jurisdicción, la Compañía recomienda a los Distribuidores que obtenga asesoramiento legal respecto del alcance de su responsabilidad civil en relación con sus negocios independientes.
- R. Confidencialidad: Mediante la firma de un Contrato de Distribución, el Distribuidor acuerda mantener la confidencialidad respecto a la Información Confidencial y cualquier otro secreto comercial e información comercial de la Compañía. Esta obligación de confidencialidad es irrevocable y permanente, continúa en vigor tras la resolución del Contrato y su cumplimiento podrá ser exigido a través de medida cautelar, con obligación de pago por el Distribuidor de las costas y gastos en los que la Compañía hubiera incurrido para ello. La Información Confidencial se facilita a los Distribuidores, y puede ser compilada para ello, en la más estricta confidencialidad y únicamente en la medida en que sea necesaria para su uso exclusivo en el Negocio de Distribución. Los Distribuidores deberán realizar sus mayores esfuerzos para mantener la confidencialidad de dicha información y no deberán revelarla a ningún tercero, directa o indirectamente. Los Distribuidores no utilizarán la Información Confidencial ni ninguna información derivada de la misma para competir con la Compañía o con fines que no sean los de promover el programa de la Compañía y sus productos y servicios. El Distribuidor no detenta ninguna titularidad sobre ninguna Información Confidencial o información derivada de la misma, sobre los datos de contacto y perfil de las Organizaciones en Línea Descendiente, ni sobre otros datos de contacto reunidos por otro Distribuidor en el marco de su Negocio de Distribución, y no podrá venderla, hacerla pública ni facilitársela a ningún tercero. El Distribuidor reconoce y acuerda que la Información Confidencial recibida por el Distribuidor en relación con los datos de contacto y perfiles de las Organizaciones en Línea Descendiente o con los datos de contacto reunidos por otro Distribuidor en el marco de su Negocio de Distribución, incluida toda información derivada de los mismos, constituyen secretos comerciales de la Compañía.
- S. Privacidad de la Información del Distribuidor: Toda información proporcionada por un Solicitante en un Contrato de Distribución se utilizará exclusivamente con fines de evaluar el Contrato de Distribución y para otras actividades propias del Distribuidor. El Distribuidor autoriza a la Compañía para que transfiera sus datos de contacto a los tres (3) niveles, inmediatos, de su Organización en Línea Ascendiente y en Línea Descendiente o a aquellos Distribuidores para los que el Distribuidor es el "Premier" en Línea Ascendiente (tal y como se define en el Plan de Retribución). Los datos de contacto sólo podrá utilizarse para el Negocio de Distribución.
- T. Uso de Información Confidencial: Los Distribuidores podrán obtener Información Confidencial durante la vigencia del Contrato, por ejemplo, a través de la venta de herramientas o mercancía del Distribuidor a los otros Distribuidores de la Compañía, incluidas ventas a otras líneas diferentes a las del Distribuidor. Como consecuencia de lo anterior, e independientemente de la fuente de Información Confidencial, el Distribuidor reconoce y acuerda que:
1. la Información Confidencial es para uso exclusivo y limitado del Distribuidor en la formación apoyo y prestación de servicios a su Organización en Línea Descendiente en aras únicamente al mejor desarrollo del Negocio de Distribución;

2. el Distribuidor no revelará la Información Confidencial a terceros (incluidos otros Distribuidores), directa o indirectamente, y el hacerlo constituirá un uso abusivo, una apropiación ilegítima y un incumplimiento del Contrato;
  3. la Información es de tal naturaleza que la convierte en única y su revelación ocasiona un daño irreparable a la Compañía y la Compañía tendrá derecho, junto a las demás acciones que le pudieran corresponder, a solicitar la inmediata, cautelar, temporal o definitiva adopción de medidas judiciales, sin caución, con el fin de prevenir o ser indemnizada por cualquier incumplimiento de la presente política;
  4. el Distribuidor no utilizarán la Información Confidencial para competir con la Compañía, ni directa ni indirectamente, y su uso indebido implicará la resolución del Contrato;
  5. se podrá exigir al Distribuidor la suscripción de un acuerdo de confidencialidad con anterioridad a la recepción de la Información Confidencial de la Compañía, o con anterioridad al inicio de actividades que permitirían al Distribuidor obtener Información Confidencial; y,
  6. al vencimiento, no renovación o resolución del Contrato, el Distribuidor cesará en el uso de dicha Información Confidencial y destruirán o devolverán inmediatamente a la Compañía toda la Información Confidencial bajo su control o en su poder. El contenido de las cláusulas 2.R, 2.S, y 2.T continuará en vigor a la terminación del Contrato.
- U. Notificación de Reclamaciones de Terceros: El Distribuidor deberá notificar inmediatamente por escrito al departamento legal de la Compañía, cualquier reclamación potencial o real por parte de terceros contra el Distribuidor derivada, o relacionada con el Negocio de Distribución o con su Organización en Línea Descendiente que pueda afectar de forma adversa a la Compañía. La Compañía podrá, una vez se lo notifique al Distribuidor, adoptar las medidas que considere necesarias para protegerse, incluida la toma de control de todo litigio y la transacción mediante acuerdo de las partes. Si la Compañía toma medidas en el conflicto, el Distribuidor no deberá interferir o participar en el mismo.
- V. Autorización para el uso de fotografías, audio o video, y/o testimonios de apoyo:
1. La Compañía podrá tomar fotografías, realizar grabaciones en video y audio, o utilizar declaraciones verbales o escritas de cualquier Distribuidor en eventos de la Compañía o podrá solicitárselas directamente al Distribuidor. El Distribuidor acuerda y en este acto otorga a la Compañía una licencia irrevocable y absoluta para usar, reutilizar, transmitir, retransmitir, publicar o volver a publicar cualquier foto, audio, video o testimonio, en todo o parte, de forma individual o junto con otras fotografías o videos o con cualquier otro testimonio, en cualquier medio actual o futuro para cualquier uso del tipo que sea, incluidos (con carácter no limitativo) marketing, anuncios, promoción y/o publicidad; y cede a la Compañía cualesquiera derechos de propiedad intelectual que le pudieran corresponder sobre dicha fotografía y/o video, en su formato original o tal y como se vuelva a publicar, en nombre de la Compañía, o en cualquier otro nombre. Independientemente de cualquier otro acuerdo o contrato que el Distribuidor pueda tener con cualquier otra entidad, el Distribuidor acuerda que cualquier uso por parte de la Compañía tal y como se establece en la presente cláusula estará libre de royalties, es un "trabajo realizado por encargo" y no ha sido objeto de ninguna otra reclamación. El Distribuidor acuerda defender e indemnizar a la Compañía contra cualquier reclamación realizada por cualquier tercero en relación a los derechos de uso de la Compañía otorgados en el presente. El Distribuidor confirma que la información que pueda dar como testimonio, o tal y como se represente en una fotografía, video o audio es cierta y exacta a su mejor saber y entender. El Distribuidor renuncia a cualquier derecho que pueda tener de inspeccionar o aprobar el resultado, acabado o inacabado, sus copias publicitarias, las impresiones, grabados, materiales en

fotografía o video que puedan utilizarse en relación con el mismo o cualquier uso que se pueda hacer del mismo.

2. El Distribuidor acuerda que las fotografías, grabaciones de audio o de video realizados por el Distribuidor o por cualquier tercero en eventos o actividades de la Compañía no podrán utilizarse por el Distribuidor ni por ningún tercero para promocionar actividad alguno que no sea la del Distribuidor.

W. Actividad comercial del Distribuidor a nivel internacional: El Distribuidor tiene derecho a desarrollar su negocio en cualquier País Autorizado en el que esté legalmente autorizado para ejercer su actividad. Es responsabilidad del Distribuidor cumplir con toda la legislación, normativa y ordenanzas en el desarrollo de su actividad en cada País Autorizado.

1. La Compañía podrá indicar ciertos países sujetos a un Período de Prelanzamiento durante el cual el Distribuidor podrá desarrollar su Negocio de Distribución. La Compañía podrá anunciar formalmente la existencia del Período de Prelanzamiento con al menos treinta (30) días de antelación a la apertura oficial.
2. El Distribuidor no está autorizado y no deberá desarrollar su Negocio de Distribución (salvo disposición en contra en este Contrato), ni iniciar ni establecer el negocio de la Compañía o la comercialización de los Productos en un País no Autorizado ni en ningún país respecto al cual no se haya anunciado la existencia de un Período de Prelanzamiento por parte de la Compañía. Esto incluye, con carácter no limitativo, todo intento de obtener la autorización de los Productos o la autorización de las prácticas comerciales; de obtener el registro o reserva de las denominaciones, marcas, nombres comerciales o dominios de Internet de la Compañía; o de iniciar cualquier tipo de contacto comercial o gubernamental en nombre de la Compañía.
3. Antes del anuncio del Período de Prelanzamiento, el Negocio de Distribución en un país en el que no opere todavía la Compañía se limita estrictamente a lo siguiente: El Distribuidor sólo podrá entregar tarjetas de visita y participar en pequeñas reuniones que no superen un total de ocho (8) personas conocidas personalmente por el Distribuidor o por los contactos del Distribuidor.

### **Cláusula 3      Patrocinio:**

- A. Patrocinio: Para ejercer como Patrocinador, el Distribuidor debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las obligaciones que se señalan en el presente Contrato. Aquellas Personas que deseen convertirse en Distribuidores deberán ser referidos como Solicitantes por el Patrocinador a la Compañía. Sólo los Solicitantes que residan en Países Autorizados o en aquellos países sujetos a un Período de Prelanzamiento podrán ser Patrocinados.
- B. Posicionamiento: Cuando la Compañía autorice el Contrato de Distribución del Solicitante, se posicionará al nuevo Distribuidor en la Organización en Línea Descendiente del Patrocinador. El Patrocinador podrá posicionar al nuevo Distribuidor en Primera Línea o en cualquier otro lugar de su Organización en Línea Descendiente. Ningún Patrocinador podrá posicionar a un nuevo Distribuidor fuera de su Organización en Línea Descendiente. Si esto ocurre, la Compañía se reserva el derecho a realizar ajustes en la organización que permitan un pago correcto y que asegure que todas las líneas se completan.
- C. Formación y Apoyo: Todo Patrocinador deberá:

1. realizar todos los esfuerzos razonables para asegurarse de que todos los Distribuidores en su Organización en Línea Descendiente entienden las condiciones del Contrato y toda la legislación nacional y local aplicable;
2. proporcionar de buena fe una formación regular y el apoyo necesario para el desarrollo del negocio de su Organización en Línea Descendiente y para la venta de Productos;
3. proporcionar de buena fe toda la formación e instrucción necesaria para que la venta de Productos y las reuniones en que puedan generarse oportunidades de negocio llevadas a cabo por los Distribuidores que formen parte de su Organización en Línea Descendiente se desarrollan de conformidad con las condiciones del Contrato y con toda la legislación nacional y local aplicable;
4. guiar y motivar a los Distribuidores de su Organización en Línea Descendiente; y
5. realizar esfuerzos razonables para resolver en privado cualquier conflicto que surja dentro de su Organización en Línea Descendiente.

#### **Cláusula 4 Cambios de Patrocinador/ Posicionamiento; Transmisiones; Participación:**

- A. Cambios de Patrocinador y Posicionamiento: El Distribuidor puede solicitar el cambio de Patrocinador y/o de su Posicionamiento o del Posicionamiento de un Distribuidor que haya patrocinado personalmente, con sujeción a las condiciones que se describen a continuación. No obstante lo anterior, sólo se permite al Distribuidor un cambio de Patrocinador y uno de Posicionamiento, tal y como se describe en el presente Contrato, siendo dicho cambio definitivo. Dada la necesidad de mantener la integridad de las Organizaciones en Línea Descendiente, es posible que ciertos cambios de Patrocinador / Posicionamiento no sean factibles, quedando la autorización o denegación de todo cambio, al libre arbitrio de la Compañía.
  1. Se aplicará un cargo de treinta y cinco (35\$ USD o equivalente en moneda local) por cada solicitud de cambio de Patrocinador/Posicionamiento presentada. Esta tarifa se aplicará incluso si la Compañía rechaza la solicitud. La Compañía deberá recibir los formularios cumplimentados de solicitud de cambio antes de las 17:00 horas según el Horario de la Montaña en Estados Unidos el día 20 de cada mes. Las solicitudes que se reciban pasado este plazo se procesarán al mes siguiente. Se aplicará un descuento de veinticinco dólares (25\$ USD o equivalente en moneda local) a todos los cambios de Patrocinador / Posicionamiento que la Compañía reciba antes de las 17.00 horas según el Horario de Montaña en Estados Unidos (-7 GMT Horario Estándar de la Montaña y -6 GMT Horario de Verano de la Montaña) del día 15 de cada mes.
  2. Todos los Distribuidores que soliciten un cambio de Patrocinador / Posicionamiento deberán contar con un Contrato de Distribución y con una Declaración de Participación, si ésta fuera necesaria, en vigor y completos.
- B. Procedimiento de cambio de Posicionamiento: Toda Distribución podrá ser desplazada a un nuevo Posicionamiento respecto de su Posicionamiento inmediato anterior en la Organización en Línea Descendiente, si su Distribuidor obtiene la autorización escrita del Patrocinador original y del propio Distribuidor, siempre que:
  1. El desplazamiento se realice dentro del plazo de los noventa (90) días siguientes a la Fecha de Firma del Contrato;

2. El desplazamiento se realice dentro de los tres (3) niveles inferiores a su Posicionamiento actual; y
  3. La Organización en Línea Descendiente del Distribuidor no haya superado un Volumen de Grupo mensual de 2.500 (tal y como se define dicho término en el Plan de Retribución).
- C. Desplazamiento hacia arriba: Toda Distribución podrá desplazarse a un nuevo Posicionamiento en la Línea Ascendiente siempre que obtenga la autorización por escrito de cada Distribuidor sobre el que se posicione. Del mismo modo, una Distribución podrá desplazarse a un nuevo Posicionamiento en la Línea Ascendiente con un nuevo Patrocinador siempre que su Distribuidor obtenga la autorización por escrito de cada Distribuidor del nuevo Patrocinador sobre el que se posicione.
- D. Procedimiento de cambio de Patrocinador: Toda Distribuidora podrá cambiarse a un nuevo Patrocinador dentro de su Organización en Línea Ascendiente original si el Distribuidor obtiene la autorización por escrito del Patrocinador original, siempre que:
1. El cambio se realice dentro del plazo de los seis (6) meses siguientes a la Fecha de Firma del Contrato;
  2. el Distribuidor no haya alcanzado el Rango de 20K.
- E. Venta o transmisión de una Distribución: La venta, cesión o transmisión de una Distribución se produce cuando un Distribuidor vende, cede o transmite la propiedad o el control sobre la Distribución a otra Persona. (Si un miembro, administrador, gerente, accionista, socio, ejecutivo o cargo o título similar vende, cede o transmite una participación mayoritaria o de control en una Persona Jurídica que tenga una Participación en una Distribución, dicha venta, cesión o transmisión quedará sujeto a lo dispuesto en la presente Cláusula). La Compañía se reserva el derecho, a su exclusiva discrecionalidad, de aprobar o denegar cualquier proposición de venta, cesión o transmisión de una Distribución. La venta, cesión o transmisión de una Distribución sólo puede tener lugar si, en el momento de la venta, cesión o transmisión, la Distribución está al corriente de sus obligaciones bajo el Contrato de conformidad con la Cláusula 9.E siguiente. En toda venta, cesión o transmisión, el Distribuidor adquirente conservará la misma Organización en Línea Descendiente y el mismo Rango/Título existente antes de la transmisión autorizada. Podrá cederse o transmitirse una Distribuidora de forma gratuita (por ejemplo como donación) sujeto a la previa aprobación por escrito de la Compañía. Toda venta, cesión o transmisión de una Distribución queda sujeta a las condiciones establecidas en la presente Cláusula 4.E y en las Cláusulas 4.F, 4.G, 4.H y 4.I que figuran a continuación.
- F. Derecho de Adquisición Preferente: Las transmisiones de Distribuciones quedan sujetas al Derecho de Adquisición Preferente (o "DAF") de la Compañía, seguido del DAP del Ascendiente Directo Cualificado.
1. Si un Distribuidor recibe una Oferta de Buena Fe para la adquisición de su Distribución, el Distribuidor deberá primero ofrecer dicha Distribución a la Compañía en las mismas condiciones contenidas en la Oferta de Buena Fe. El Distribuidor deberá entregar la Oferta de Buena Fe por escrito a la Compañía, y la Compañía tendrá quince (15) días hábiles para aceptar, en su caso, la oferta. Se considerará como prueba de la existencia de una oferta legítima, con carácter no limitativo, el depósito de efectivo o garantías en una cuenta escrow, la existencia de un compromiso de préstamo, o la existencia de cualesquiera otras medidas adoptadas con el único propósito de adquirir dicha Distribución.

2. Si la Compañía no ejercita su DAP en el plazo de los quince (15) días, el Distribuidor deberá ofrecer la Distribución a su Ascendiente Directo Cualificado en las mismas condiciones contenidas en la Oferta de Buena Fe. La Compañía deberá hacer llegar la Oferta de Buena Fe al Ascendiente Directo Cualificado del Distribuidor mediante notificación por escrito. El Ascendiente Directo Cualificado dispondrá de diez (10) días hábiles para aceptar o rechazar dicha oferta. Si el Ascendiente Directo Cualificado acepta la oferta, deberá notificar su aceptación por escrito a la Compañía.
3. Si el Ascendiente Directo Cualificado no ejercita su DAP en el plazo asignado, el Distribuidor podrá transmitir la Distribución al tercero bajo las mismas condiciones contenidas en la Oferta de Buena Fe, siempre que, asimismo, el Distribuidor cumpla con todos los procedimientos de transmisión que figuran en la presente Cláusula o que puedan establecerse en cada momento por parte de la Compañía.
4. El DAP se podrá ejercitar respecto de cada Oferta de Buena Fe que reciba el Distribuidor.
5. Los siguientes supuestos quedan excluidos de los DAP regulados con anterioridad en la presente Cláusula 4F, si bien, será necesario que se tramite un Contrato de Distribución y una Declaración de Participación modificados con la Compañía.
  - a. Cuando el nombre de una Persona que tenga una Participación en la Distribución se desea añadir al Contrato de Distribución (por ejemplo, una mujer que añade a su marido).
  - b. Cuando el nombre de una Persona que ya no tenga una Participación en la Distribución se desea eliminar del Contrato de Distribución (por ejemplo un socio minoritario que deja la empresa; o un accionista que no tenga una participación de control en una empresa y que venda dicha participación).
  - c. Cuando el Distribuidor sea una persona física y transmita sus derechos a una persona jurídica en la que sólo dicho Distribuidor tenga Participación (por ejemplo, un marido y una mujer que constituyen una sociedad de responsabilidad limitada para gestionar su Distribución, en la que sólo ellas sean los socios / administradores).

G. Restricciones a las Ventas y Transmisiones:

1. Un Distribuidor existente no podrá comprar otra Distribución.
2. Un Distribuidor que venda o transmita su Distribución no podrá solicitar de nuevo convertirse en Distribuidor bajo otro Patrocinador durante un plazo de seis (6) meses a contar desde la aprobación de la venta por parte de la Compañía.
3. Una Persona no podrá fusionarse con una Distribuidora preexistente o adquirir un derecho sobre la misma, si dicha Persona ha estado involucrada en el Negocio de Distribución dentro de los últimos dos (2) años.
4. Si el Distribuidor transmite su Distribución al Ascendiente Directo Cualificado, la Línea Ascendiente Directa Cualificada puede integrar a la Distribución en su Distribución existente o conservar la Distribución durante hasta seis (6) meses para encontrar y transmitir la Distribución a un nuevo comprador. No transmitir la Distribución dentro del límite de tiempo dará como resultado que la Distribución se integre en la Distribución existente del Ascendiente Directo Cualificado de conformidad con los procedimientos de transmisión de las Distribuciones.

5. Si un Distribuidor vende o transmite su Distribución y en el plazo de un año a partir desde la fecha de venta, firma un contrato, se une o comienza a trabajar para otra empresa de venta en red, de venta multinivel o de venta directa, dicha acción se considerará como un incumplimiento del Contrato que legitima a la Compañía a resolver la Distribución transmitida, de conformidad con las disposiciones de resolución del presente Contrato. Esta disposición permanecerá en vigor a la terminación del Contrato.
6. Todas las ventas o transmisiones de Distribuciones por debajo del Rango de Premier puede, a la sola discreción de la Compañía, estar sujetas a una obligación de no competencia entre el Distribuidor vendedor o transmisor y la Compañía, de hasta seis (6) meses, de conformidad con las condiciones de venta o documentación de transmisión suministrada por la Compañía. Todas las ventas o transmisiones de Distribuciones de Rango Premier o superior, estarán sujetas a una obligación de no competencia entre el Distribuidor vendedor o transmisor, el Distribuidor comprador y la Compañía, de no menos de un (1) año, de conformidad con las condiciones de venta o documentación de transmisión suministrada por la Compañía en ese momento.

H. Procedimiento: Los requisitos adicionales de tramitación son los siguientes:

1. El Distribuidor cedente/vendedor deberá presentar o contar con un Contrato de Distribución y con una Declaración de Participación respecto de todas las Personas Jurídicas que soliciten la transmisión, en vigor y completos.
2. Para la tramitación de la venta o transmisión de una Distribución, deberá presentarse toda la documentación específica para ello, disponible en la página web de la Compañía.
3. El Departamento de Formación y Actuación del Distribuidor de la Compañía deberá haber recibido una solicitud de venta o transmisión del Distribuidor antes del día 20 del mes, para que dicho cambio se haga efectivo en el mes en cuestión.
4. Toda solicitud que se reciba después del día 20 se tramitará en el mes siguiente.
5. Se cargará una cuota de cien dólares (100\$ USD o moneda local equivalente) por solicitud.
6. Se podrá cargar una cuota adicional de treinta y cinco dólares (35\$ USD o moneda local equivalente), en su caso, por solicitud incompleta, incorrecta o rechazada.

I. Interpretación: La interpretación de las presentes Políticas y Procedimientos en lo que se refiere a la venta, cesión o transmisión de las Distribuciones se realizará de manera tenga en cuenta y sirva los mejores intereses de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho a rechazar a cualquier comprador o adquirente.

J. Fusión: Dos Distribuciones podrán fusionarse en una sola si una es Patrocinadora de la otra. Cada fusión se considerará como final. Para llevar a cabo una fusión, ambas Distribuciones deberán presentar un Contrato de Distribución modificado y obtener el consentimiento por escrito de la Compañía.

K. Restricciones a las Participaciones Múltiples:

1. Queda prohibido que un Distribuidor ostente Participaciones en más de una Distribución.
2. Si una Persona con una Participación en una Distribución existente desea convertirse en Distribuidor de otro Patrocinador, dicha Persona deberá primero terminar con su Participación

en la Distribución existente y esperar seis (6) meses antes de presentar una solicitud para convertirse en Distribuidor.

3. Las restricciones de la Compañía respecto a las Participaciones Múltiples tienen como finalidad garantizar que (i) todos los esfuerzos realizados por un Distribuidor para construir su Negocio de Distribución se centran en una única Distribución y no se dispersan a través de solicitudes para la obtención de múltiples Distribuciones; y (ii) que la Línea Ascendente recibe todo el beneficio derivado de los esfuerzos del Distribuidor. Para determinar si un Distribuidor ostenta o no una Participación, la Compañía tendrá en cuenta el significado que a dicho término se le atribuye en el Anexo A, así como el propósito de dicha restricción.

L. Efectos del Matrimonio, Divorcio y Fallecimiento respecto de una Distribución:

1. Matrimonio. Se considera que el cónyuge tiene una Participación en la Distribución y que todos sus actos y omisiones son imputables al Distribuidor. Si dos Distribuidores contraen matrimonio, podrán mantener sus Distribuciones separadas. No obstante lo anterior, el resto de reglas relativas a las Participaciones será de aplicación a ambas Distribuciones.
2. Divorcio. Cuando una pareja casada cuyos nombres aparecen de forma individual como Distribuidores en el Contrato de Distribución, se separa o divorcia, la Compañía continuará pagando las Comisiones de conformidad con el Plan de Retribución del mismo modo que antes de la separación o el divorcio, hasta que se presente a la Compañía copia compulsada de la sentencia de divorcio o de cualquier otro mandato judicial que regule el pago y/o la disposición de los derechos bajo el Contrato. Cuando haya un cambio en la titularidad por orden judicial, el cónyuge que continúe como Distribuidor deberá presentar un Contrato de Distribución modificado. En ningún caso se dividirá la Distribución.
3. Fallecimiento y sucesión. En caso de fallecimiento de un Distribuidor, el Contrato se cederá al heredero legal de la Distribución (que tendrá la consideración de aceptable bajo el Contrato) de acuerdo con la legislación aplicable. La Compañía exigirá la presentación de copias compulsadas del certificado de defunción (o de la declaración del médico) y una copia compulsada del testamento, orden judicial o cualquier otra documentación que corresponda legalmente. Los herederos interesados deberán presentar un Contrato de Distribución modificado. Una vez informada del fallecimiento, la Compañía se reserva el derecho a realizar pagos a la herencia yacente. Si el heredero legal desea resolver el Contrato, deberá presentar una solicitud de resolución mediante escrito firmado, junto con la correspondiente prueba legal del fallecimiento. Si el heredero legal de la Distribución ya es Distribuidor, el Contrato se cederá al Distribuidor existente y la Compañía permitirá la Participación múltiple a través de la herencia, siempre que, sin embargo, el Distribuidor existente no posea ya otra Distribución a través de herencia, la Compañía deberá permitir que éste ostente una Participación múltiple, como consecuencia de dicha herencia, durante un plazo de hasta seis (6) meses; una vez transcurrido dicho plazo el Distribuidor existente deberá haber vendido o transmitido de otro modo la Distribución existente o una de las Distribuciones heredadas.

**Cláusula 5      Retribución:**

- A. Beneficios a través de ventas: Las Comisiones se abonan a los Distribuidores que cumplan con los requisitos establecidos en el Plan de Retribución y que se encuentren al corriente en el cumplimiento del Contrato. El éxito de un Distribuidor depende exclusivamente de la consecución de una Venta Minorista de Productos, constante y regular y de una Venta Minorista de Productos por parte de su Organización en Línea Descendente, asimismo, constante y regular. Como el éxito de

todo Distribuidor depende en gran medida de los esfuerzos personales de dicho Distribuidor, la Compañía no garantiza ningún nivel de beneficios o éxito, ni garantiza al Distribuidor unos ingresos específicos. Ningún Distribuidor recibe retribución alguna por patrocinar o reclutar otros Distribuidores. La única forma de obtener Comisiones es a través de la venta de Productos.

- B. Pagos: La Compañía abonará Comisiones a los Distribuidores legitimados sobre los pedidos de Productos que: (i) la Compañía reciba antes del final del plazo de Comisión, y (ii) hayan sido abonados por completo a través del medio de pago correspondiente.
1. Las Comisiones se abonan a nombre de la Persona Jurídica especificada en el Contrato de Distribución. Cuando no se especifique ninguna Persona Jurídica, las Comisiones se abonarán a nombre de la primera Persona identificada en el Contrato de Distribución.
  2. Las Comisiones UniLevel y las Comisiones del Bonus Pool Global se abonan el o antes del día 20 de cada mes. La Compañía deberá recibir todos los Pedidos, salvo que se realicen online, antes de las 17:00 horas Horario de la Montaña (-7 GMT Horario de la Montaña Estándar y -6 GMT Horario de Verano de la Montaña) del último día hábil del mes a incluir en el cálculo mensual de la Comisión UniLevel. La Compañía deberá recibir todos los Pedidos online antes de las 23:59 horas Hora de la Montaña (-7 GMT Horario de la Montaña Estándar y -6 GMT Horario de Verano de la Montaña) del último día hábil del mes a incluir en el cálculo mensual de la Comisión UniLevel.
  3. Las Comisiones PowerStart se abonan el viernes siguiente a la finalización del periodo semanal en cuestión. Para que un pedido se incluya en un periodo semanal en cuestión, deberá hacerse entre 00:01 horas del lunes y las 23:59 horas del domingo siguiente.
  4. Si un Distribuidor considera que hay un error en el cálculo de las Comisiones y/o en los requisitos del programa, el error deberá comunicarse de forma inmediata a la Compañía. Si dichos problemas no se comunican a la Compañía por escrito en un plazo de cuarenta y cinco (45) días tras la finalización del correspondiente plazo de Comisión, el Distribuidor renuncia a las acciones que le pudieran corresponder respecto a dicho supuesto error.
- C. Cheques re-emitidos: En caso de que el cheque de una Comisión deba re-emitirse a favor del Distribuidor, la Compañía cargará al Distribuidor la cantidad de quince dólares (15\$ USD o el equivalente en moneda local). Si un cheque debe re-emitirse debido a un error de la Compañía, no se aplicará ningún recargo adicional.
- D. Importe mínimo del pago: El importe mínimo para el pago de las Comisiones y bonificaciones mediante cheque es de diez dólares (10\$ USD o el equivalente en la moneda local). Las Comisiones y/o bonificaciones en cuantía inferior a diez dólares (10\$ USD o el equivalente en la moneda local) correspondientes a un período de pago se acumularán hasta que conjuntamente igualen o excedan los diez dólares (10\$ USD o el equivalente en la moneda local).
- E. Pagos devueltos o no abonados: La Compañía realizará sus mayores esfuerzos para que todos los Distribuidores reciban sus pagos por Comisiones. No obstante lo anterior, si un pago por Comisiones no se abonó debido a información insuficiente u otros motivos más allá del control de la Compañía, el pago se conservará para beneficio del Distribuidor durante 180 días. Durante este tiempo la compañía haraá esfuerzos razonables para ponerse en contacto con el Distribuidor y realizar un pago completo en su totalidad. Después de dichos 180 días, un cargo de mantenimiento mensual de diez dólares (\$10 USD o el equivalente en moneda local) se deducirá del pago del Distribuidor. Si la comisión se emite en forma de un cheque y dicho cheque es devuelto o no se presenta al pago por cualquier motivo más allá del control de la Compañía, el cheque se anulará y al Distribuidor se le podrá también cargar una cuota de cancelación bancaria/paralización de cobro de

hasta quince dólares (\$15 USD o el equivalente en la moneda local) además del cargo por mantenimiento mensual.

- F. No Manipulación: La manipulación del Plan de Retribución está prohibida y puede desembocar en una acción disciplinaria. La manipulación del Plan de Retribución incluye, con carácter no limitativo, la adquisición por parte del Distribuidor, para quedar legitimado en distintos Rangos y Comisiones, de grandes cantidades de Productos a los que no se de salida a través del canal de venta directa; la realización de pedidos en su Organización en Línea Descendiente o cualquier otra acción que pueda infringir la legislación anti-piramidal local, estatal o extranjera. Dichas manipulaciones podrán, a la sola discreción de la Compañía, implicar la suspensión de las Comisiones y la resolución de la Distribución.
- G. Descuentos y compensaciones: El Distribuidor autoriza a la Compañía a que descunte de sus Comisiones las cuotas que estime conveniente de conformidad con la Cláusula 6 siguiente o con cualquier otra que figure en el Contrato. Todas las cuotas serán cuantificadas a la sola discreción de la Compañía.

## **Cláusula 6 Pedidos de Productos de la Compañía**

- A. Inventario: Como la Compañía no impone ninguna obligación específica de inventario mínimo a sus Distribuidores, serán los Distribuidores quienes deban aplicar su propio criterio para determinar la cantidad de inventario que necesitarán para atender su previsión de Ventas Minoristas y para su uso personal.
- B. Pedidos: Los Productos pueden pedirse por teléfono, correo, fax, internet o a través de solicitud directa a la sede central de la Compañía.
  1. Los pedidos remitidos por fax o correo o entregados personalmente deberán presentarse utilizando la lista de precios vigente del Distribuidor a través de un formulario de pedido debidamente cumplimentado. Los precios de los Productos de la Compañía podrán ser modificados a la sola discreción de la Compañía.
  2. Los pagos deberán hacerse por el importe exacto que figure en el pedido y deberán realizarse a través de los medios de pago disponibles en cada momento (cheque bancario, transferencia, tarjeta de crédito, efectivo, domiciliación bancaria, transferencia electrónica de fondos (TEF) y/o cheque comercial o personal). La transferencia electrónica de fondos sólo estará disponibles para pedidos de gran importe.
  3. Los pedidos deberán abonarse en su totalidad antes de su envío y recogida. Los gastos de envío y de manipulación dependerán del lugar de entrega y de la cantidad de Producto pedido.
  4. El uso no autorizado de la tarjeta de crédito de otra Persona está prohibido.
  5. Los pedidos realizados por teléfono no se consideran realizados a la Compañía hasta que el servicio al cliente de la misma proporcione al Distribuidor o Cliente un número de pedido.
- C. Will Call: En aquellos lugares en que el servicio de entrega will-call este disponible, el Distribuidor podrá recoger el pedido en la ubicación de entrega will call. La Compañía podrá enviar de forma ordinaria, a cargo del Distribuidor, el Producto que hubiera sido marcado para recogida will-call si el Producto no ha sido recogido por el Distribuidor en el plazo de los noventa (90) días hábiles siguientes a la fecha PEA programada, o al final del mes natural, cualquiera que sea posterior. Si se envía de forma ordinaria un Producto al Distribuidor desde una ubicación will-call, la Compañía podrá utilizar cualquier método de pago previamente autorizado por el Distribuidor para cobrar los

costes de envío. Alternativamente, la Compañía podrá, a su sola discreción, (i) convertir dicho pedido en otro tipo de pedido de Productos de la Compañía, incluido, con carácter no limitativo, el Producto Paquete de Alimentos 'XanGo Goodness', o (ii) hacer que el Distribuidor pierda los derechos sobre el pedido.

- D. Pedidos Pendientes: Si un Producto pedido se encuentra temporalmente agotado, el Distribuidor recibirá una notificación de pedido pendiente junto con su envío. Los pedidos pendientes se atenderán con carácter preferente a la llegada de nuevo inventario. El Volumen de los pedidos pendientes se computará el mes en que la Compañía haya recibido el pago del pedido original.
- E. Transferencia Electrónica de Fondos (TEF): Este método de pago puede ser una opción para la compra de Productos y el pago de Comisiones a los Distribuidores en ciertos Países Autorizados. Cuando un Distribuidor opta por la TEF para adquirir un Producto o recibir Comisiones, está autorizando a la Compañía a que cargue o abone en su cuenta bancaria de forma recurrente el importe de toda compra o pago, sujeto a la legislación del País Autorizado en el que el Distribuidor resida.
1. Con el fin de establecer la TEF como método de pago o cobro, el Distribuidor en cuestión deberá presentar los formularios necesarios al departamento de servicio al cliente de la Compañía. Los formularios varían según el país y se encuentran en la página web de la Compañía bajo el enlace específico de cada país. Puede necesitarse un plazo de espera para la implementación de la TEF.
  2. La TEF puede estar disponible para pedidos de Productos en algunos Países Autorizados; no obstante lo anterior, la disponibilidad varía según cada país. Durante los primeros noventa (90) días o más, los pedidos realizados a través de TEF pueden ser retenidos hasta siete (7) días naturales con el fin de verificar la existencia de fondos.
  3. El uso por parte de un Distribuidor de una cuenta bancaria que pertenezca a otra persona para compras a través de TEF requerirá la autorización por escrito y con firma legitimada del titular de la cuenta. La no obtención de una autorización adecuada constituirá un incumplimiento del Contrato.
- F. Impago: La insuficiencia de fondos o la devolución de importes sin pagar constituye un incumplimiento del Contrato. La Compañía realizará un cargo de veinte dólares (20\$ USD o su equivalente en moneda local) por gestión en cada supuesto de insuficiencia de fondos. La Compañía se reserva el derecho a limitar los medios de pago del Distribuidor.
1. Cuando no existan fondos suficientes, el Distribuidor será responsable de todos los recargos bancarios más la cuota de gestión de la Compañía. En caso de utilizarse el método de TEF, el Distribuidor entiende y acepta que si la Compañía intenta por primera vez recibir un pago a través de TEF sin éxito, el banco podrá realizar un segundo intento en un plazo de tres (3) días. El banco del Distribuidor podrá imponer un recargo por fondos insuficientes por cada intento infructuoso. Si no hay fondos suficientes, la Compañía retendrá el Producto o cancelará el envío. Si ya se ha realizado el envío del Producto, el Distribuidor estará obligado a utilizar un medio alternativo de pago para abonar el Producto. Si no se recibe el pago en un período de tiempo razonable, la Compañía podrá proceder a aplicar medidas de gestión de cobro, a paralizar futuros envíos de pedidos y a adoptar otras medidas disponibles de conformidad con el Contrato para recobrar la cantidad debida, incluida la retención de las Comisiones.
  2. Toda cantidad no cobrada se deducirá de las Comisiones presentes o futuras del Distribuidor.
  3. El Distribuidor entiende que todas las Personas identificadas en el Contrato de Distribución, y todas las personas con una Participación en la Distribución, serán responsables solidariamente de la cantidad pendiente de pago por Producto y de las cuotas pendientes. El

Distribuidor reconoce expresamente que esta responsabilidad solidaria deja sin efecto toda limitación de responsabilidad de otra forma recogida a favor de la Distribución o de los titulares de Participaciones.

G. Programa de Entrega Automática (PEA):

1. Todo Distribuidor tendrá la opción de participar en el Programa de Entrega Automática (PEA). El PEA puede establecerse en cualquier momento presentando la solicitud de PEA o solicitándolo por escrito a la Compañía indicando la cantidad de Producto a enviar mensualmente y el método de pago a utilizar. Cuando se hubiera optado por el PEA en el momento de la captación, el Contrato de Distribución servirá como confirmación de su aceptación. Los cargos en la cuenta del PEA se realizarán en una fecha predeterminada durante el mes, y el Producto se enviará en una fecha predeterminada posterior. El Distribuidor podrá obtener de la Compañía números de seguimiento tras el envío del Producto. Las fechas predeterminadas para la tramitación del PEA, los cargos en cuenta, las modificaciones de envío o de cuenta, se publicarán en la página web oficial myxango de la Compañía y podrán ser modificadas periódicas por la Compañía.
2. En los meses de invierno, la Compañía puede utilizar un programa de envío para condiciones climáticas de frío en ciertas regiones geográficas. Este programa está diseñado para evitar que los Productos sufran daños por exposición a condiciones climáticas extremas en ciertas regiones. Si se utiliza, el Distribuidor renuncia a cualquier reclamación contra la Compañía por retrasos en el envío.
3. Cada Distribuidor puede optar entre dos (2) tipos de PEA:
  - a. PEA de Apoyo: Mientras que esté inscrito en el servicio "PEA de Apoyo", si el Distribuidor realiza cualquier pedido antes de una fecha predeterminada de cada mes (consulte las fechas programadas para el PEA que figuran en la página web oficial myxango de la Compañía), y el Volumen de pedido(s) iguala o supera el Volumen del PEA en ese mes, el pedido o pedidos cursados por el Distribuidor sustituirá al del PEA correspondiente a dicho mes. Los pedidos que se realicen tras haberse tramitado la orden PEA y todos los pedidos realizados antes que no igualen o superen el Volumen del PEA para ese mes no serán deducidos del PEA de ese mes sino ni de los siguientes; o
  - b. PEA incondicional: Con el establecimiento de un "PEA incondicional", el Distribuidor recibirá el envío del PEA de forma mensual, independientemente del Volumen de sus pedidos en cualquier otro momento del mes en cuestión.
4. Los Pagos se verificarán antes de tramitar los pedidos PEA. En caso de denegación de la autorización, la Compañía podrá intentar contactar con el Distribuidor y reintentar la obtención de la autorización. Si la autorización no se obtiene a final de mes, el pedido se considerará como "no tramitado" y no se incluirá para el cálculo y la tramitación de la Comisión. La Compañía no se hará responsable de las disminuciones del Volumen debidas a pedidos no tramitados.
5. Para modificar o resolver un PEA, el Distribuidor deberá presentar una solicitud por escrito (con especificación de la fecha, el nombre del Distribuidor, el número de identificación y la firma del apoderado del Distribuidor cuya información se va a modificar) a la Compañía en una fecha predeterminada de cada mes. Dicha solicitud será necesaria, con carácter no limitativo, por la modificación de la cantidad de Productos, la dirección de envío, el método de pago, etc. Las fechas predeterminadas para las modificaciones del PEA se publicarán en la página web oficial myxango y podrán ser modificadas periódicas por la Compañía.

6. Con la cancelación del PEA, el Distribuidor podrá devolver el último envío, siempre que dicho envío no tenga más de noventa (90) días de antigüedad y que el Distribuidor cumpla con todas las demás disposiciones de las Políticas de reembolso (consultar Cláusula 6.K). La simple devolución del Producto o el rechazo de un envío no será suficiente para considerar cancelado el PEA. El Distribuidor deberá presentar una solicitud de cancelación firmada. La solicitud de cancelación deberá recibirse por escrito mediante fax, correo, entrega personal o por correo electrónico con la firma escaneada.
- H. Directriz del Setenta Por Ciento: El Distribuidor manifiesta con cada nuevo pedido de Producto que ha vendido o consumido al menos el 70% de todo el Producto adquirido con anterioridad. Todo Distribuidor que reciba Comisiones y realice pedidos de Producto adicionales, se obliga a conservar la documentación acreditativa del cumplimiento de dicha directriz, incluida la prueba de las Ventas Minoristas, por un período de cuatro (4) años. El Distribuidor acuerda tener esta documentación a disposición de la Compañía, si ésta así lo solicita. El incumplimiento del presente requisito o la manifestación falsa respecto a la cantidad de Producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Retribución constituye un incumplimiento del Contrato y será motivo de resolución. Asimismo, el incumplimiento del presente requisito faculta a la Compañía para exigir la restitución de cualquier Comisión abonada al Distribuidor durante todo el plazo respecto al cual dicha documentación no se haya conservado o en el cual se haya incumplido dicha directriz.
- I. Impuesto sobre ventas, Impuesto sobre bienes y servicios e IVA:
1. El impuesto sobre ventas en Estados Unidos se aplica sobre el precio de Venta Minorista Recomendado para el Producto y se calcula según la base aplicable para el lugar al que se envíe el Producto. La Compañía recaudará y remitirá el impuesto sobre ventas a la autoridad fiscal competente. En aquellas jurisdicciones en las que un Distribuidor pueda o se haya inscrito como agente de retención del impuesto en origen a través de una agencia fiscal local y haya presentado a la Compañía un "Certificado de Exención del Impuesto sobre Ventas y Uso" o documento equivalente, la recaudación del impuesto sobre ventas será obligación del Distribuidor. Es responsabilidad del Distribuidor proporcionar anualmente una copia actualizada de su certificado de exención de dicho impuesto sobre ventas.
  2. En todas las demás jurisdicciones, el impuesto sobre bienes y servicios y el IVA, o demás impuestos de transmisiones aplicables, se basan en el precio de compra. La Compañía proporcionará su número del impuesto sobre bienes y servicios y del IVA y facturará debidamente, pudiendo utilizar la facturación electrónica cuando así lo permita la ley. La Compañía no aplica el impuesto sobre bienes y servicios ni el IVA en los pagos por Comisiones. Aquellos Distribuidores que posean número de impuesto sobre bienes y servicios o de IVA y deban recaudar e ingresar el impuesto sobre bienes y servicios o el IVA devengable sobre sus servicios deberán enviar una factura válida con el impuesto sobre bienes y servicios o el IVA a la Compañía para que ésta les pueda cargar el impuesto sobre bienes y servicios o el IVA sobre las Comisiones.
- J. Información a los Clientes sobre el Plazo de Reflexión: Al realizar una venta minorista, el Distribuidor debe informar verbalmente al Cliente de los derechos de desistimiento de la venta que le corresponden. Dichos derechos se recogen en el recibo de venta preimpreso suministrado por la Compañía, que se debe cumplimentar y entregar al Cliente de Venta Minorista en el momento de realizar la venta. El recibo está a disposición del Distribuidor en su kit y también puede ser descargado de la página web de la Compañía. Si un Cliente ejercita su derecho de desistimiento de la venta, el Distribuidor que la hubiera realizado deberá seguir los procedimientos de reembolso que se describen en la presente cláusula. El Cliente deberá devolver todo el Producto que no haya utilizado.

- K. Devoluciones, Reembolsos y Cambios: La Compañía reembolsará el precio de compra del Producto o cambiará el Producto de conformidad con lo siguiente:
1. Si el Distribuidor (y/o el Cliente que haya realizado un pedido directamente a la Compañía) no está completamente satisfecho con su Primera Compra de Producto, podrá enviar a la Compañía la porción no consumida de la Primera Compra de Producto en el plazo de los treinta (30) días siguientes a la fecha original de compra y la Compañía le reembolsará el 100% del precio de compra (menos los costes de envío y manipulación). Si la Primera Compra de Producto se devuelve después del plazo de treinta (30) días, la Compañía reembolsará el 90% del precio de compra (menos los costes de envío y manipulación).
  2. Para pedidos distintos a la Primera Compra de Producto, la Compañía reembolsará el precio de compra de los Productos devueltos, deduciendo un 10% en concepto de cuota de realmacenaje de existencias.
  3. El Distribuidor que solicite un reembolso (y/o el Cliente que haya realizado un pedido directamente a la Compañía) debe ponerse en contacto con el Servicio de Atención al Cliente de la Compañía para obtener un número de autorización de devolución de mercancía (NAD) emitido por la Compañía. Todo Producto devuelto a la Compañía deberá contar con un NAD escrito en el exterior del embalaje de envío, no aceptándose la devolución y enviándose de nuevo al Distribuidor, corriendo éste con los gastos, todo Producto sin NAD. A la recepción del Producto devuelto, la Compañía registrará la devolución y cursará el reembolso a favor del Distribuidor en un plazo de treinta (30) días. Los reembolsos serán satisfechos a través del sistema original de pago, o si éste no está disponible, por medio de cheque en dólares americanos o de cualquier otro modo que pueda determinar la Compañía. No se realizarán reembolsos pasado un año desde la fecha de compra. Todos los reembolsos quedan sujetos a:
    - a. La solicitud de reembolso realizada en un plazo de noventa (90) días desde la compra;
    - b. La directriz del 70% de la Cláusula 6H (sólo para los Distribuidores);
    - c. La devolución del Producto en buen estado para su comercialización (sin abrir, ni alterar y que pueda revenderse) a determinación de la Compañía;
    - d. El envío del Producto a través de un sistema de entrega que permita su seguimiento (por ejemplo UPS) y con recepción dentro de los siete (7) días siguientes a la fecha de solicitud a la Compañía.
  4. Las Políticas de reembolso de la Compañía no serán de aplicación en caso de falta de profesionalidad, tergiversación u otras circunstancias agravantes que así lo requieran. Se podrá exigir la restitución de las Comisiones abonadas o de los Rangos alcanzados y/o ajustarlos como resultado de dicha inaplicación, a la sola discreción de la Compañía.
  5. El Cliente podrá devolver el Producto al Distribuidor quien será entonces responsable de tramitar la devolución con la Compañía o de realizar el reembolso a favor del Cliente. El Distribuidor deberá atender la petición realizada dentro de plazo por el Cliente, incluso si se realiza tras expirar el plazo de reflexión reconocido por ley. La petición se considera realizada dentro de plazo si se cursa en los noventa (90) días siguientes a la venta al Cliente.
  6. Cualquier Comisión abonada al Distribuidor y a su Línea Ascendiente por un Producto devuelto por el Distribuidor o por el Cliente se cargará a la cuenta correspondiente del Distribuidor en Línea Ascendiente o se compensará con el pago de Comisiones presentes o futuras. El Distribuidor acuerda no declarar definitivo el Volumen obtenido por la Organización en Línea Descendiente al cierre del período de Comisión, ya que las devoluciones pueden ocasionar cambios en su Título, Rango y/o pago de Comisiones.

7. Todos los gastos de envío o mensajería relacionados con la devolución de un Producto correrán únicamente a cargo del Distribuidor, a menos que la legislación lo prohíba. Cualquier daño o pérdida que sufra un Producto devuelto durante su envío será responsabilidad del Distribuidor. En caso de recepción por la Compañía del Producto dañado (impidiendo su reventa), la devolución será rechazada por la Compañía. No se aceptarán ni se reembolsarán devoluciones parciales de Producto, de conformidad con la política estándar para devoluciones de la Compañía.
8. La Compañía sustituirá todo Producto que hubiera sufrido daños durante su envío, se hubiera enviado incorrectamente por error de la Compañía o fuera de una calidad inferior a la estándar. No obstante lo anterior, cuando no sea posible dicha sustitución, la Compañía reembolsará el precio correspondiente al Producto devuelto. Si el Producto está dañado o es defectuoso, el Distribuidor deberá ponerse en contacto con la Compañía en un plazo de diez (10) días a partir de la recepción del pedido. La Compañía emitirá una etiqueta de devolución para el Producto y enviará inmediatamente un pedido de sustitución. La Compañía inspeccionará el Producto a su recepción.
- L. Recompra: La Compañía recomprará el Producto sin usar y el material de venta adquirido por el Distribuidor que voluntariamente resuelva el Contrato de conformidad con la Cláusula 9E - Resolución. Dicha recompra queda sujeta a la política de devoluciones establecida en la presente Cláusula, excepto en el caso de los materiales de venta (abiertos o sin abrir) adquiridos por el Distribuidor que quedan sujetos a un reembolso del 100% de su precio de compra, menos costes de envío. Se requerirá una notificación de resolución voluntaria del Distribuidor por escrito para obtener el reembolso, al devolver el kit de Distribuidor y/o los materiales de venta.

## **Cláusula 7 Oportunidades y Marketing del Producto**

- A. Uso de las Herramientas de Venta: El Distribuidor únicamente podrá utilizar las Herramientas de Venta aprobadas por la Compañía para cada País Autorizado o para los países sujetos a un Período de Prelanzamiento anunciado. El Distribuidor acuerda que en caso de utilizar una 'fulfilment house' (agencia de gestión de envíos) o un tercero para vender o distribuir las Herramientas de Venta, suscribirá un acuerdo de confidencialidad (que le será suministrado por la Compañía) con dicha entidad o con el tercero para garantizar que la información del Distribuidor y del Cliente queda protegida contra toda revelación y continúa perteneciendo exclusivamente a la Compañía.
- B. Visto bueno de las Herramientas de Venta: El Distribuidor deberá presentar todas las Herramientas de Venta a la Compañía a través del departamento de Formación y Actuación del Distribuidor para obtener el visto bueno previo a su uso. La aprobación o rechazo de las Herramientas de Venta propuestas quedará al libre arbitrio de la Compañía. El procedimiento de aprobación generalmente requerirá de un mínimo de tres (3) semanas para completarse. Con el fin de cumplir en todo momento con la normativa y legislación vigente, la Compañía podrá dejar sin efecto la aprobación de las Herramientas de Venta que hubiera concedido en un momento anterior, y podrá requerir al Distribuidor la retirada del mercado, a su cargo y con carácter obligatorio, de una Herramienta de Venta previamente aprobada. Si la Herramienta de Venta es aprobada, la Compañía emitirá para el Distribuidor:
  1. un número exclusivo de aprobación de la Herramienta de Venta y un logotipo, y
  2. una autorización por escrito de la Compañía que manifieste específicamente que la Herramienta de Venta puede distribuirse.
- C. Declaraciones sobre el Producto: Las únicas declaraciones y aseveraciones que pueden realizar los Distribuidores sobre los Productos son aquellas basadas en la publicidad distribuida por la

Compañía. Todo material de terceros utilizado en la actividad del Distribuidor deberá cumplir con toda la legislación y normativa aplicable. Todos los Distribuidores deberán leer y cumplir los preceptos incluidos en la "Guía para la Publicidad del Distribuidor", que se encuentra disponible en la página web de la Compañía. Ningún Distribuidor podrá realizar declaraciones, expresas o implícitas, médicas o de salud respecto de ningún Producto excepto aquellas, si las hubiera, incluidas por la Compañía en la publicidad aprobada para el país en que se presenten las declaraciones. Bajo ninguna circunstancia podrá un Distribuidor prescribir ningún Producto como adecuado para ninguna enfermedad en concreto. No podrán realizarse declaraciones sobre las propiedades terapéuticas o curativas de ningún Producto ofertado por la Compañía.

- D. No alteración: Los Distribuidores no deberán re-etiquetar, alterar o volver a empaquetar ninguno de los Productos.
- E. Prohibición de Declaraciones sobre Autorización: Ningún Distribuidor podrá insinuar que la promoción, funcionamiento u organización de la Compañía ha sido aprobada, autorizada o respaldada por ninguna autoridad reguladora gubernamental. Ningún Distribuidor podrá declarar o insinuar que alguno de los Productos cuenta con la aprobación de alguna agencia gubernamental.
- F. Prohibición de Declaraciones sobre Beneficios: Se prohíbe al Distribuidor realizar declaraciones falsas, engañosas o incorrectas sobre el potencial de beneficios. Si un Distribuidor realiza una declaración sobre beneficios, ésta deberá basarse en los ingresos reales de acuerdo con la Información de Ingresos Medios Anuales vigente de la Compañía, que se encuentra publicada en la página web myxango de la Compañía que deberá presentarse simultáneamente junto con la declaración de beneficios.
- G. Uso de Marcas y Propiedad Intelectual:
1. La Compañía podrá autorizar el uso de sus marcas a los Distribuidores con sujeción a las limitaciones que figuran a continuación y a las que se incluyan en los contratos de licencia. El contrato de licencia puede obtenerse del departamento de Formación y Actuación del Distribuidor.
  2. Los Distribuidores no podrán utilizar ninguna de las marcas actuales o adquiridas a posteriori por la Compañía o ninguna variación similar de dichas marcas de manera que pueda crear confusión, inducir a error o generar engaño sobre la fuente de los Productos o servicios publicitados.
  3. Con excepción de los señalado a continuación, ningún Distribuidor podrá utilizar las marcas de la Compañía o ninguna variación similar de las mismas que pueda crear confusión (por ejemplo Zango, XNGO, Xan2go, Xang, etc.), como parte de un nombre comercial, dirección de correo electrónico, dominio o subdominio en Internet, URL, número de teléfono o en ninguna dirección o título. Todo Distribuidor podrá utilizar las marcas registradas de la Compañía, a excepción de las marcas asociadas con la palabra "XanGo", en una URL, en un nombre de dominio o subdominio de Internet siempre que el Distribuidor haya formalizado un contrato de licencia de página web con la Compañía. El Distribuidor acuerda cumplir las condiciones de dicho contrato de licencia y en este acto reconoce que la Compañía es propietaria, y continuará siéndolo, de todos los derechos sobre las marcas de la Compañía en dichos URL, nombres de dominio o subdomino de Internet y que la Compañía tiene derecho a revocar la licencia de uso de las marcas de la Compañía sin causa alguna y en cualquier momento. El Distribuidor asimismo acuerda que la Compañía tiene derecho a adquirir dicho URL en cualquier momento mediante el abono de la cuota de registro nominal al Distribuidor y éste queda obligado a transmitir dicho URL a la Compañía y tomar todas las medidas necesarias solicitadas por la Compañía para efectuar dicha transmisión.

4. El Distribuidor acuerda transmitir inmediatamente a la Compañía todo registro de denominaciones, nombres comerciales, marcas registradas o nombres de dominio en Internet registrados o reservados que infrinjan lo aquí recogido. Las disposiciones de la presente Cláusula continuarán en vigor a la terminación del Contrato.
  5. Los Distribuidores no podrán utilizar las marcas de la Compañía en Herramientas de Venta no aprobadas.
  6. La Compañía, a su sola discreción, determinará si una variación similar de sus marcas crea confusión.
  7. Los Distribuidores no utilizarán las marcas de la Compañía en países en los que el uso de dichas marcas esté prohibido.
  8. El Distribuidor no podrá utilizar el nombre, logotipos, marcas u otras referencias al negocio de la Compañía o a los fabricantes en ninguna Herramienta de Venta, correspondencia o en ninguna otra forma de publicidad.
  9. El material publicitario y contenidos de comunicación de la Compañía están protegidos por derechos de propiedad intelectual a favor de la Compañía y no pueden duplicarse.
- H. Uso del término "Distribuidor Independiente" en la publicidad: Si el Distribuidor desea identificarse dentro del ámbito de su Negocio de Distribución, sólo podrá hacerlos como "Distribuidor Independiente de XanGo". En ningún caso, la identificación del Distribuidor podrá sugerir que el Distribuidor es un empleado o agente de la Compañía. Cada vez que se utilice el logotipo o nombre de la Compañía por escrito en relación con el Distribuidor, el Distribuidor deberá identificarse como "Distribuidor Independiente de XanGo".
- I. Medios publicitarios: Los Distribuidores podrán hacer publicidad a través de los siguientes medios:
1. Periódicos: Todo Distribuidor podrá anunciar oportunidades de negocio en la sección de clasificados de un periódico del correspondiente país, siempre que el anuncio cumpla con toda la legislación y normativa aplicable.
  2. Directorio telefónico: Todo Distribuidor podrá contratar una referencia en las páginas blancas o amarillas de un directorio telefónico en el que se recoja su nombre, seguido del texto "Distribuidor Independiente de XanGo". Quedan prohibidos los anuncios destacados en los directorios telefónicos.
  3. Publicidad electrónica: Toda la publicidad remitida por correo electrónico, teléfono o fax deberán cumplir con la legislación anti-spam del estado o país en el que resida el destinatario en cuestión. El Distribuidor está obligado a conocer y cumplir toda la legislación relacionada con la publicidad electrónica y el correo electrónico comercial no deseado.
  4. Televisión y Radio: Toda publicidad en radio y televisión requiere de la autorización previa por escrito del departamento Jurídico y del departamento de Relaciones Públicas y Marketing de la Compañía. Las solicitudes deberán presentarse a través del Departamento de Formación y Actividad del Distribuidor.
  5. Testimonios de famosos: Todo Distribuidor podrá utilizar testimonios de famosos siempre que cuente con la autorización previa por escrito de la Compañía y con la autorización específica, previa y por escrito del famoso en cuestión, para cada uso de su nombre

6. Ferias, reuniones de intercambio de productos, etc.: Ningún Distribuidor podrá vender o promover los Productos en bazares, rastrillos, ferias, reuniones de intercambio de productos u otras similares. Todo Distribuidor podrá promover y vender los Productos en ferias de muestras, excepto aquellas en las que la Compañía anuncie en su página web (www.xango.com) que tendrá presencia en exclusiva.
7. Sitios de subastas en Internet: Ningún Distribuidor venderá ni permitirá la venta de ningún Producto en sitios de Internet en los que el método de venta o compra sea a través de subasta (por ejemplo eBay). Ningún Distribuidor podrá utilizar un tercero para colocar ningún Producto en sitios de subastas o vender Productos a terceros, si el Distribuidor sabe, o tiene motivos para creer, que dicho Producto se venderá en sitios Web de subastas. Las disposiciones de esta Cláusula permanecerán en vigor a la terminación del Contrato.
- J. Publicidad realizada en Eventos Patrocinados por la Compañía: En eventos patrocinados por la Compañía, los Distribuidores no podrán, a menos que cuenten con la autorización específica por escrito de la Compañía, anunciar, vender o promover productos o servicios que no sean los de la Compañía, incluyendo, con carácter no limitativo: (i) la promoción de eventos, sistemas o materiales que no sean de la Compañía, (ii) peticiones organizadas de persona a persona, (iii) distribución de folletos, DVDs u otros materiales, o (iv) el uso de cualquier otra forma de promoción que la Compañía estime inapropiada.
- K. Publicidad por Internet. Sujeto a las disposiciones de la Sección K.7 en este documento, los Distribuidores sólo podrán utilizar las Páginas Web Licenciadas por la Compañía para promover Productos u oportunidades de negocio a través de Internet. Promover Productos u oportunidades de negocio a través de otras páginas web queda estrictamente prohibido. Los Distribuidores que deseen utilizar una Página Web Licenciada por la Compañía deberán cumplir con los siguientes requisitos:
  1. Un distribuidor que no entrará en mi un acuerdo de licencia sitio hasta que haya completado un curso de formación determinado sitio web de la Compañía
  2. Las páginas web licenciadas quedan sujetas a una cuota inicial única y a cuotas anuales de mantenimiento, independientemente de la fecha en la que fueran creadas. Las cuotas se detallan en el acuerdo de licencia de Internet, disponible bajo petición. Dichas cuotas son necesarias para que la Compañía imparta la formación y proporcione personal para la supervisión del cumplimiento de las presentes Políticas y Procedimientos en las páginas web de Internet del Distribuidor.
  3. Todas las páginas web licenciadas deberán ser previamente revisadas y aprobadas por la Compañía como Herramientas de Ventas de acuerdo con lo señalado en la Cláusula 7.B anterior. Las páginas web con licencia deberán dedicarse exclusivamente a la Compañía y no podrán anunciar, promover o tener enlaces con ningún otro producto u oportunidad de negocio. No obstante lo anterior, todas estas páginas, y los cambios que se realicen en ellas, deberán ser revisados y aprobados previamente por la Compañía como Herramientas de Ventas de acuerdo con la Cláusula 7.B anterior. Si se aprueban, el Distribuidor deberá formalizar un acuerdo de licencia con la Compañía y deberá incluir en la página el símbolo de "licenciada" facilitado por la Compañía. Toda modificación de la página tras la obtención de la licencia inicial requerirá de una autorización previa por escrito del Departamento de Formación y Actividad del Distribuidor de la Compañía.
  4. Los Distribuidores no podrán utilizar ninguna palabra clave o meta tags para publicitar ninguna página web con licencia en Internet, si las palabras de búsqueda o meta tags, explícita o tácitamente, implican afirmaciones de ingresos o declaraciones de salud no demostradas o ilegales.

5. Los Distribuidores deberán obtener una autorización por escrito de la Compañía antes de incluir todo enlace patrocinado en los motores de búsqueda de Internet para dirigir el tráfico de Internet hacia una Página Web Licenciada por la Compañía.
  6. La Compañía podrá resolver la licencia de cualquier página web previamente aprobada, en cualquier momento y por cualesquiera motivos, incluido el cambio en la normativa y legislación aplicable.
  7. Los Distribuidores pueden promover la oportunidad de negocios y los Productos en las redes sociales tales como "Facebook" y "Twitter", sitios de vídeo como "YouTube" y "Google Video", y sitios de blogs tales como "Wordpress" y "Blogger" (colectivamente "Sitios de Medios Sociales"), sin cumplir con las Secciones K.1 a K.6, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:
    - a. Todo texto, audio y vídeo insertado no contengan declaraciones sobre los Productos o los ingresos. Para información sobre los Productos, los Distribuidores pueden remitir a los interesados a su página web replicada myxango, la página web de la Compañía, o una página web con licencia de la Compañía;
    - b. Los vídeos insertados en los Sitios de Medios Sociales muestren el texto "Distribuidor Independiente XanGo" durante todo el vídeo;
    - c. Completar el curso de formación para páginas web de la Compañía; y
    - d. La Compañía puede controlar los Sitios de Medios Sociales para saber si se cumple con el Contrato y el Distribuidor acepta retirar o modificar de inmediato los Sitios de Medios Sociales si la Compañía le solicita cumplir con el Contrato.
- L. Publicidad y Precio de Venta de los Productos en Internet: El Distribuidor reconoce y acuerda que toda publicidad y venta de los Productos en Internet deberá hacerse únicamente en las Páginas Web Licenciadas por la Compañía y que la publicidad y el precio de venta de todos los Productos en dichas páginas web (i) si la venta se realiza a un Solicitante, no deberá ser inferior al Precio Mayorista de los Productos más los gastos razonables de envío y la cantidad que la Compañía carga en concepto de impuestos y manipulación, pudiendo asimismo el Solicitante abonar la cuota del Kit de Distribuidor; y (ii) si la venta se hace a alguien que no sea un Solicitante (por ejemplo a un Cliente, etc.), el precio no deberá ser inferior al precio de Venta Minorista Recomendado por la Compañía más los gastos razonables de envío y la cantidad que la Compañía carga en concepto de impuestos y manipulación de los Productos. En relación con la presente Cláusula, el Distribuidor acuerda asimismo que toda la publicidad relacionada con el precio de los Productos será cierta y no contendrá afirmaciones que lleven a error (por ejemplo "disponible al menor precio" que insinúa que un Distribuidor es capaz de vender Productos a un precio inferior al de otros Distribuidores, etc.). El Distribuidor reconoce y acuerda que no hará publicidad ni venderá ningún Producto en Internet que haya adquirido de otro Distribuidor. Toda infracción de la presente Cláusula por parte de un Distribuidor constituirá un incumplimiento del Contrato y quedará sujeta a los procedimientos establecidos en el mismo sobre incumplimiento.
- M. Comunicaciones en masa: A los efectos de esta Cláusula, "Comunicación en Masa" se entiende como la comunicación que pretenda llegar a cincuenta (50) o más Distribuidores en la Organización en Línea Descendiente del remitente o al menos a tres Distribuidores pertenecientes a otras líneas, en un plazo de siete (7) días. Serán de aplicación las siguientes reglas para todas las Comunicaciones en Masas emitidas por un Distribuidor:
1. Los Distribuidores a los que se dirija la Comunicación en Masa deben haber seleccionado expresamente la opción "Aceptar" para oír o recibir la Comunicación en Masas:

- a. inscribiéndose (si la comunicación se va a realizar en un evento o seminario web) y/o
  - b. a través de una contestación positiva, si la comunicación se realiza a través de un correo electrónico o en una página web.
2. Si es por correo electrónico, deberá contar con una opción para “Rechazar” colocada de manera prominente en la Comunicación en Masa.
  3. La Comunicación en Masa deberá cumplir con las condiciones de la presente Cláusula.
  4. Deberá figurar de forma destacada la siguiente limitación de responsabilidad en todas las Comunicaciones en Masa que promuevan un método de desarrollo concreto del Negocio de Distribución:

Existen muchos métodos y técnicas utilizados con éxito para desarrollar su negocio XanGo. El método de desarrollo promovido en [esta página web/ este seminario web/ este correo electrónico/ esta reunión] puede ser distinto al que se enseñe en su Línea Ascendiente. Rogamos consulten con su Línea Ascendiente si le han enseñado un método distinto de desarrollo del negocio o si tiene alguna pregunta.

5. Todo Distribuidor reconoce que el permitirle crear bases de datos con información del Distribuidor para Comunicaciones en Masa, herramientas de ventas y para cualquier otro fin, constituye una utilización de la Información Confidencial de la Compañía, cuyo contenido son secretos comerciales de la Compañía, y que dicho uso puede conllevar un beneficio económico significativo para el Distribuidor. El Distribuidor reconoce que queda sujeto a la prohibición de Reclutamiento Cruzado en la Compañía establecida en la Cláusula 2.K anterior. La presente Cláusula continuará en vigor a la terminación del Contrato.
- N. Clientes potencial: Personas ajenas a la red de contactos de la Compañía suelen pedir información a la Compañía sobre sus Productos. Si la Compañía puede determinar que la Persona interesada ha recibido previamente información de un Distribuidor específico o que existe un Distribuidor en concreto con el que dicha Persona tiene relación, hará todo lo posible por remitir dicha Persona a ese Distribuidor. Si no puede establecerse ningún enlace con un Distribuidor en concreto, se posicionará a la Persona de forma aleatoria bajo un Distribuidor existente de nivel “Premier”. La Compañía se reserva el derecho a decidir libremente sobre el criterio de posicionamiento de los clientes potenciales.
- O. Asuntos sobre Relaciones Públicas: La Compañía recomienda a los Distribuidores la utilización de la cobertura de los medios personales de comunicación (personal media) para ampliar y desarrollar su negocio. No obstante lo anterior, ciertas situaciones requieren que el Distribuidor se ponga en contacto con el Departamento de Relaciones Públicas de la Compañía. Estas situaciones serían las siguientes:
1. casos en los que la historia o el medio tiene potencial a nivel nacional;
  2. casos en los que la historia necesita de una perspectiva más amplia de Compañía/Producto; y/o
  3. cuando el Distribuidor es interrogado acerca de cifras de ventas de la Compañía y/o estrategias de negocio.

- P. Establecimientos Minoristas: Con las excepciones aquí mencionadas, ningún Distribuidor podrá vender Productos o promover oportunidades de negocio a través de Establecimientos Minoristas. También se prohíbe a todo distribuidor la venta de Productos a toda Persona que sepa, o de la que sospeche, que en última instancia venderá esos Productos a través de un Establecimiento Minorista. Se permite la colocación de expositores de información de los Distribuidor Independientes en los locales de Establecimiento Minoristas, si cumplen con los requisitos pertinentes sobre publicidad recogidos en la presente Cláusula y con los siguientes:
1. El expositor puede incluir un Producto de cada por Establecimiento Minorista, y/o varias imágenes de dichos Productos, como parte del expositor y exclusivamente a fines publicitarios.
  2. No podrá venderse ningún Producto, incluido el expositor, en los locales del Establecimiento Minorista.
  3. Ningún Establecimiento Minorista deberá mostrar o publicitar Producto(s) de la Compañía u oportunidades de negocio de manera tal que sea visible desde fuera de la tienda.
  4. La limitación de responsabilidad facilitada por la Compañía deberá colocarse en un lugar prominente cerca de los Productos. La limitación de responsabilidad no podrá alterarse en cuanto a su tamaño, color, contenido, etc. Podrá descargarse de la página web de la Compañía y deberá manifestar lo siguiente:

“Muchas gracias por su interés. Como Compañía de venta directa, los productos de XanGo® se distribuyen y venden a través de Distribuidores Independientes y no en establecimientos minoristas. Le rogamos que se ponga en contacto con [Nombre del Distribuidor] en [Información de Contacto del Distribuidor] con el fin de adquirir sus productos XanGo.”
  5. Si el Establecimiento de Venta Minorista es un restaurante, cafetería, bar de zumos, o similar, los Productos sólo podrán venderse en cantidades de muestra (por ejemplo por vaso, etc), y el Distribuidor deberá suministrar un apoyo continuado al establecimiento.
- Q. Establecimientos de Servicio: Todo Distribuidor podrá ejercer su Negocio de Distribución a través de un Establecimiento de Servicios, siempre que no se coloquen carteles de los Productos u otras Herramientas de Venta expuestas al público en general de forma tal que pudieran atraer al público al Establecimiento de Servicios. Queda a la libre discreción de la Compañía, determinar si un establecimiento es un Establecimiento de Servicios y, por tanto, lugar adecuado para la venta de Productos.

## **Cláusula 8 Incumplimiento del Contrato:**

- A. Obligaciones condicionadas: Las obligaciones de la Compañía frente al Distribuidor están condicionadas al cumplimiento de buena fe de los términos del Contrato por el Distribuidor. La Compañía, a su exclusiva discrecionalidad, determinará si el Distribuidor ha incumplido el Contrato y podrá ejercitar todas o alguna de las acciones legales disponibles.
- B. Acciones: En caso de incumplimiento, la Compañía podrá no adoptar ninguna medida o ejercitar alguna o todas las acciones legales o contractuales que le puedan corresponder, incluyendo, con carácter no limitativo:

1. Notificar al Distribuidor, ya sea por escrito o verbalmente, el incumplimiento y concederle un plazo para subsanar el mismo;
  2. Requerir del Distribuidor garantías adicionales que aseguren su cumplimiento futuro;
  3. Retener o denegar el reconocimiento o el pago de extras;
  4. Valorar los daños y retenerlos del pago de Comisiones;
  5. Suspender los Derechos del Distribuidor, temporal o permanentemente;
  6. Ejercitar acción judicial;
  7. Resolver el Contrato; y
  8. Solicitar compensación por daños y perjuicio y el reembolso de los gastos relacionados.
- C. Información sobre Incumplimientos del Contrato: Si un Distribuidor observa o tiene conocimiento del incumplimiento por parte de otro Distribuidor de cualquiera de los términos del Contrato, deberá presentar una queja por escrito al Departamento de Formación y Actividad del Distribuidor de la Compañía, a través del formulario suministrado a dichos efectos por ese departamento. Dadas las dificultades para investigar y hacer valer las acciones correspondientes respecto a denuncias extemporánea, cualquier queja por incumplimiento de los términos del Contrato distinta a la de incumplimiento del Reclutamiento Cruzado en la Compañía deberá presentarse a la Compañía para su revisión dentro del plazo de dieciocho (18) meses a contar desde el inicio del supuesto incumplimiento; los incumplimientos relacionados con el Reclutamiento Cruzado en la Compañía deberán presentarse a la Compañía para su revisión dentro del plazo de seis (6) meses a contar desde el inicio del supuesto incumplimiento. No informar de un incumplimiento en dichos plazos de tiempo podría resultar en la no investigación de la denuncia por parte de la Compañía con el fin de evitar que el Negocio de Distribución se vea afectado por denuncias extemporáneas. No obstante lo anterior, esta política no excluye el derecho de la Compañía de investigar y sancionar a aquellos Distribuidores que resulten ser culpables del incumplimiento que les hubiera sido imputado en alguna denuncia extemporánea.
- D. Cumplimiento del Contrato: El Contrato ha sido diseñado para proteger a los Distribuidores y a la Compañía de las consecuencias adversas derivadas de su incumplimiento. Aquellos Distribuidores que de manera intencionada hagan un uso indebido del Contrato para conseguir indirectamente lo que esté prohibido directamente serán sancionados de la forma prevista para el incumplimiento directo de la política o regla incumplida. En ese caso, la Compañía podrá ejercitar todas las acciones que le pudieran corresponder, de la forma arriba detallada. El Contrato no legitima a ningún Distribuidor a exigir el cumplimiento a otro Distribuidor, ni ha emprender ninguna acción legal contra el mismo.

## **Cláusula 9      Resolución**

- A. Resolución
1. El Distribuidor podrá terminar el contrato si no lo renueva en el aniversario de su autorización o podrá resolverlo presentando a la Compañía una notificación de resolución por escrito, con sujeción a lo señalado en la Cláusula 9.E.
  2. La Compañía podrá resolver el Contrato si el Distribuidor incumple los términos del Contrato o cualquier modificación del mismo.

3. Una vez resuelto el Contrato, la Compañía podrá, a su solo arbitrio, retener la Distribución o disolverla o eliminarla de los Árboles de Patrocinio y Posicionamiento.
- B. Devolución de Información Confidencial. Todo Distribuidor debe devolver a la Compañía toda la Información Confidencial, incluyendo toda información derivada de la misma, bajo su control directo o indirecto, al resolver o terminar el Contrato o a requerimiento de la Compañía. Si tal Información Confidencial no puede ser devuelta porque está en formato electrónico, el Distribuidor la suprimirá y borrará permanentemente.
- C. Recompra. Si un Distribuidor incumple, la Compañía se reserva el derecho de suspender o retener la tramitación de la recompra estipulada en la Cláusula 6.L. anterior.
- D. Efectos de la Resolución por Incumplimiento del Contrato.
1. Todo Distribuidor cuyo Contrato sea resuelto por la Compañía deberá esperar un (1) año antes de solicitar una nueva Distribución. Durante ese tiempo, el Distribuidor no podrá tener un Participación en ninguna otra Distribución. Antes de solicitar la nueva Distribución, deberá presentar una petición ante el Departamento de Formación y Actividad del Distribuidor de la Compañía. La petición deberá incluir una declaración jurada y legitimada por notario, en la cual el Distribuidor confirme que no ha ostentado ninguna Participación en ninguna Distribución durante el año anterior.
  2. Una vez resuelto el Contrato, todos los Derechos del Distribuidor en y sobre la Distribución y el Negocio de Distribución quedan revocados y extinguidos. En reconocimiento de los posibles daños que la Compañía sufra y/o sufrirá como resultado del incumplimiento del Distribuidor, incluyendo, con carácter no limitativo: (i) la pérdida del fondo de comercio y pérdida de valor de la información confidencial y de otra información titularidad de la Compañía así como de los secretos industriales de la Compañía; (ii) pérdida de una parte del valor del negocio de la Compañía; y (iii) lucro cesante; el Distribuidor consiente que cualesquiera Comisiones pendientes puedan ser retenidas por la Compañía en compensación de parte de dichos daños.
  3. La Compañía podrá reestructurar la Organización en Línea Descendiente de la Distribución resuelta por incumplimiento, de manera que sirva a los mejores intereses de la Compañía, de la Organización en Línea Descendiente y de la Línea Ascendiente.
  4. Cuando la Compañía resuelve un Contrato con una Distribución en la cual haya más de un titular de Participaciones, se aplicará lo siguiente:
    - a. El titular(es) de la Participación saliente/s debe renunciar a todos los derechos e intereses en la Distribución;
    - b. La Compañía no podrá dividir ni reasignar ninguna parte de la Organización en Línea Descendiente; y
    - c. La Compañía no podrá dividir las Comisiones entre los titulares anteriores y actuales de las Participaciones en la Distribución.
- E. Efectos de la Resolución Voluntaria por parte del Distribuidor.
1. El Distribuidor que se encuentre al corriente de sus obligaciones podrá resolver el Contrato sin necesidad de causa y en cualquier momento, mediante notificación por escrito a la Compañía firmada por toda(s) la(s) Persona(s) incluidas en el Contrato de Distribución. La resolución será efectiva en la fecha en que la Compañía reciba la notificación por escrito, si bien, la tramitación de la notificación de resolución podrá demorarse hasta el mes siguiente si hay

Volumen en la Distribución. Si un Distribuidor está incumpliendo el Contrato, no podrá resolver el mismo de manera voluntaria o unilateral hasta la posterior de las siguientes fechas: (i) el último día del plazo de renovación del Contrato, o (ii) el último día de un plazo equivalente al tiempo durante el cual dicho Distribuidor ha estado incumpliendo el Contrato antes del descubrimiento del incumplimiento por parte de la Compañía, sin que en ningún caso pueda exceder de un (1) año. En dicho caso, la Compañía podrá ejercitar cualesquiera acciones que le correspondan frente al incumplimiento del Contrato de conformidad con la Cláusula 8, y el Distribuidor no tendrá derecho a recibir ninguna Comisión durante tal período, cuando así lo determine la Compañía a su solo criterio.

2. Una vez resuelto el Contrato, todos los Derechos del Distribuidor sobre la Distribución y el Negocio de Distribución quedan revocados y extinguidos.
  3. Un Distribuidor que resuelve voluntariamente un Contrato no podrá volver a solicitar una nueva Distribución bajo un nuevo Patrocinador antes del transcurso de seis (6) meses desde la fecha en que la Compañía recibe la notificación de resolución por escrito. Durante este período de seis (6) meses, el Distribuidor que haya resuelto el Contrato voluntariamente no podrá participar en ningún Negocio de Distribución ni tener ninguna Participación en ninguna Distribución.
  4. Ningún Distribuidor podrá resolver voluntariamente el Contrato si la Distribuidora no se encuentra al corriente de sus obligaciones frente a la Compañía, considerándose que no está al corriente, con carácter no limitativo, en los siguientes supuestos: (i) una Distribución temporal; (ii) una Distribución que ha sido dejada sin efecto, está suspendida, o en período de prueba; (iii) una Distribución que está bajo investigación, pero frente a la que no se han tomado medidas disciplinarias formales; o (iv) una Distribución a la que se ha remitido una notificación de resolución.
- F. Vigencia. Las Cláusulas 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9, y 10 permanecerán en vigor una vez resuelto el Contrato. La resolución, renuncia o expiración del Contrato no eximirá al Distribuidor de aquellas obligaciones que, de conformidad con el mismo, permanezcan en vigor una vez resuelto el Contrato.

## **Cláusula 10    Otras disposiciones**

- A. Contrato Íntegro. El Contrato contiene el acuerdo íntegro sobre la materia objeto del mismo entre la Compañía y el Distribuidor y se suscribe para recoger la voluntad final, completa, y exclusiva de las partes. Este Contrato sustituye y reemplaza cualquier negociación previa y cualquier acuerdo propuesto pero no ejecutado, sea escrito u oral. Cualquier acuerdo, promesa, negociación o aseveración, sean escritos u orales, relativos a la materia objeto del Contrato, queda sin efecto y valor. Si existe alguna discrepancia entre las aseveraciones verbales hechas al Distribuidor por cualquier empleado o agente de la Compañía y los términos del Contrato, los términos y acuerdos escritos recogidos expresamente en el Contrato prevalecerán.
- B. Encabezamientos. Los encabezamientos de las cláusulas y apartados del Contrato se han incluido como una cuestión de conveniencia y para referencia, y no serán tenidos en cuenta en la interpretación de ninguna disposición del mismo. Salvo que del contexto así se desprenda, todas las referencias a Cláusulas del Contrato se referirán a todos los apartados de las mismas.
- C. Modificaciones hechas por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de hacer cualesquiera modificaciones al Contrato, siempre que las modificaciones sean comunicadas por la Compañía al Distribuidor por lo menos treinta (30) días antes de hacerse efectivas. La Compañía podrá comunicar estas modificaciones anunciando la parte del Contrato modificado en la página web de la Compañía en [www.xango.com](http://www.xango.com), o por cualquier otro medio de comunicación. Se considerará que el

Distribuidor ha aceptado la modificación del Contrato, si el Distribuidor realiza cualquier actividad del Negocio de Distribución, renueva su Distribución, o acepta Comisiones una vez finalizado dicho plazo de treinta (30) días.

- D. Ambigüedades. Las ambigüedades del Contrato, si las hubiere, no serán interpretadas en contra de ninguna parte, no teniéndose en cuenta cual de las partes ha dispuesto la cláusula ambigua.
- E. Garantías. La Compañía no otorga garantías de producto, ni expresas ni implícitas, más allá de aquellas específicamente expresadas en el Contrato. La Compañía excluye expresamente todas las garantías relativas a la no infracción de ninguna patente de los Estados Unidos o extranjera, marca industrial, nombre comercial, derecho de propiedad intelectual, o secreto industrial como consecuencia de las actividades del Distribuidor. EN ESTE ACTO LA COMPAÑÍA EXCLUYE TODA GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUYENDO, CON CARÁCTER NO LIMITATIVO, TODA GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, DE APTITUD PARA LA VENTA, APTITUD PARA UN FIN DETERMINADO, EXACTITUD Y NO - INFRACCIÓN. ESTA LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD RELATIVA A LAS GARANTÍAS CONSTITUYE UN ELEMENTO ESENCIAL DEL CONTRATO.
- F. Renuncia. Toda renuncia de la Compañía a actuar frente al incumplimiento de alguna disposición del Contrato por un Distribuidor debe constar por escrito y no podrá ser interpretada como una renuncia frente a otro incumplimiento posterior o adicional del Distribuidor. El no ejercicio de algún derecho o privilegio por la Compañía conforme al Contrato no constituirá una renuncia a dicho derecho o privilegio.
- G. Nulidad. Si alguna cláusula del Contrato es declarada judicialmente inválida, nula, o de otro modo ineficaz en alguna jurisdicción, dicha invalidez no afectará a ninguna otra disposición ni al Contrato en su totalidad, ni a las demás jurisdicciones. Asimismo, toda disposición considerada ineficaz podrá ejecutarse parcialmente hasta el límite máximo legalmente permitido.
- H. Fuerza Mayor. El Distribuidor reconoce que la Compañía no es responsable por ningún daño o pérdida causado por la demora o imposibilidad en la fabricación, venta, o entrega de sus Productos debido a huelgas, accidentes, incendios, inundaciones, actos de la autoridad civil, actos de la naturaleza, actos terroristas o por cualesquiera otras causas que estén fuera del control de la Compañía.
- I. Ley Aplicable, Arbitraje, Medidas Cautelares. El Estado de Utah es el lugar de origen de este Contrato, donde la Compañía autoriza la oferta del Solicitante para convertirse en Distribuidor y donde el Distribuidor celebra el Contrato con la Compañía. Por consiguiente, el Contrato deberá ser interpretado conforme a las leyes del Estado de Utah (sin aplicación de sus normas de conflicto de ley) como si se tratara de un contrato celebrado para ser íntegramente cumplido dentro del Estado de Utah. Cualquier controversia o demanda que surja en relación al Contrato o al incumplimiento del mismo, o cualquier controversia o demanda relativa a los negocios entre Distribuidores se resolverá necesariamente por arbitraje final, vinculante y no apelable en Salt Lake City, Utah, Estados Unidos de América. Las partes designarán un árbitro, imparcial e independiente, dentro de los siete (7) días siguientes a la recepción de la notificación por escrito solicitando el arbitraje. Si las partes no alcanzan un acuerdo sobre el nombramiento del árbitro único dentro de dicho período de siete (7) días, las partes acuerdan que el arbitraje será administrado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA") conforme a sus Reglas de Arbitraje Comercial (excepto por el hecho de que sólo se designará un árbitro) y se regirá por la ley estatal de Utah, incluyendo con carácter no limitativo, las normas del proceso de descubrimiento recogidas en las Reglas de Enjuiciamiento Civil de Utah. El laudo arbitral podrá ser enjuiciado ante cualquier Tribunal competente y la ejecución de la sentencia se regirá por la ley del Estado de Utah. Las partes se harán cargo por partes iguales de los costes del arbitraje, incluyendo todos los honorarios del árbitro. Si una de las parte no paga sus costes y ello impide la debida designación de un árbitro o implica una demora en el procedimiento de arbitraje en curso, la otra parte podrá solicitar las correspondientes medidas cautelares, en los

términos de la Ley de Arbitraje Uniforme de Utah, del Código de Utah, artículos 78B-11-109, necesarias para obligar a la parte no-pagadora a cumplir con sus obligaciones de pago. Tales medidas cautelares podrán solicitarse ante los Tribunales del Estado de Utah, Condado de Utah, como jurisdicción exclusiva y foro para tales actuaciones provisionales, sometiéndose las partes en este acto a dichos Tribunales como tal jurisdicción personal y foro adecuado para dichas acciones. La reclamación por falta de pago de los costes fijados conforme a esta Cláusula, y cualesquiera otros costes y gastos relacionados, o daños resultantes de la solicitud de las medidas cautelares, se considerará incluida en el petito de la parte perjudicada en el correspondiente arbitraje. Las partes, la AAA, y el árbitro mantendrán la confidencialidad de todo el proceso de arbitraje, y no podrán revelar a ningún tercero no relacionado directamente en el proceso de arbitraje: (i) El objeto o base de la controversia, disputa o reclamación; (ii) el contenido de ningún testimonio ni de otra prueba presentada en alguna de las sesiones del arbitraje u obtenida a través del proceso de descubrimiento en el arbitraje; ni (iii) los términos o importe de ningún laudo arbitral. La AAA y el árbitro tendrán competencia para tomar las medidas necesarias para salvaguardar la confidencialidad, salvo que la ley disponga lo contrario. Las partes acuerdan que cualesquiera de ellas, sin perjuicio del resto de acciones legales que pudieran corresponderle, podrá, antes o después de interponer una demanda de arbitraje, preservar los derechos que le corresponden bajo el Contrato solicitando la adopción judicial de medidas cautelares (una orden temporal de restricción, un interdicto preliminar o cualesquiera otras medidas cautelares disponibles para la parte que entabla la acción) sin necesidad de fianza, y que el único foro para la adopción de dichas medidas serán los Tribunales estatales del Condado de Utah, Utah o, a la sola discreción de la Compañía, el Tribunal Federal situado en Salt Lake City, Utah. Las partes acuerdan que la acción ejercitada ante el Tribunal: (a) no implica una renuncia al arbitraje previamente entablado, y (b) de ninguna forma afectará los derechos de la parte a iniciar un arbitraje una vez obtenida la medida cautelar. Las partes expresamente renuncian a cualesquiera acciones para impugnar la jurisdicción personal y el foro correspondiente a dichos Tribunales y a que el arbitraje se realice en Salt Lake City, Utah, Estados Unidos de América.

- J. Honorarios de Abogados. La Parte que hubiera obtenido una resolución favorable en un procedimiento que tuviera como finalidad hacer valer sus derechos bajo el Contrato estará legitimada, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que pudieran corresponderle, a exigir a la otra parte el pago de los honorarios razonables de abogados y otros costes y gastos en los que hubiera incurrido en dicho procedimiento.
- K. Sucesores y Cesionarios. El Contrato será legal y vinculante y redundará en beneficio de los herederos, legatarios, albaceas, administradores, representantes personales, sucesores y cesionarios (según sea de aplicación) de las respectivas partes de éste.
- L. Limitación de Responsabilidad. Hasta el límite permitido por la ley, la Compañía, sus consejeros, directivos, socios, gerentes, accionistas, empleados, cesionarios y agentes (todos ellos colectivamente "Partes Responsables") no tendrán responsabilidad alguna, quedando expresamente exonerados por el Distribuidor, quien renuncia, de cualesquiera reclamaciones por daños, directos o indirectos, especiales o emergentes, lucro cesante y de cualesquiera otras pérdidas incurridas o sufridas por el Distribuidor como resultado de: (i) El incumplimiento del Contrato por parte del Distribuidor (ii) la promoción o explotación de la Distribución y del Negocio de Distribución; (iii) Los datos o informaciones incorrectos u erróneos suministrados por el Distribuidor a la Compañía o a sus Partes Responsables; o (iv) La falta de suministro por parte del Distribuidor a la Compañía de cualesquiera datos o informaciones para la explotación de su Negocio. EL DISTRIBUIDOR ACEPTA QUE LA RESPONSABILIDAD TOTAL DE LA COMPAÑÍA Y SUS PARTES RESPONSABLES POR TODAS LAS RECLAMACIONES, CON INDEPENDENCIA DE SU CAUSA, RELATIVAS AL CONTRATO, CON CARÁCTER NO LIMITATIVO, CUALQUIER RECLAMACIÓN CONTRACTUAL, EXTRA CONTRACTUAL O DE EQUIDAD, NO EXCEDERÁ Y SE LIMITARÁ A LA CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA ADQUIRIDO A LA COMPAÑÍA Y QUE ESTÉN EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDOS.



## ANEXO A

Las siguientes definiciones se aplican en todo el Contrato y se identifican en mayúsculas a lo largo del mismo:

Solicitante	Persona que ha presentado un Contrato de Distribución.
País Autorizado	País aprobado oficialmente por la Compañía para que los Distribuidores puedan desarrollar en él el Negocio de Distribución.
Programa de Entrega Automática (PEA)	Programa opcional que permite a la Compañía realizar envíos mensuales de Productos a un Distribuidor de forma recurrente.
Participación	Se considera que una Persona tiene una Participación en una Distribución si: (1) posee una participación, directa o indirecta, en una Distribución, como persona física, socio, accionista, miembro, gerente, beneficiario, fideicomisario, directivo, consejero o presidente de una Distribución; (2) detenta el control real o de hecho sobre una Distribución; (3) recibe beneficios, directos o indirectos, provenientes de una Distribución (excluyéndose los beneficios obtenidos de los Distribuidores de su Nivel Descendiente conforme al Plan de Retribución); (4) recibe ayuda familiar de una Distribución (5) recibe ayuda conyugal de una Distribución; (6) es un miembro de la familia próxima del Distribuidor; (7) es un cónyuge o Co-habitante; o (8) tiene cualquier otra participación similar en una Distribución.
Oferta de Buena Fe	Oferta de compra de una Distribución realizada por escrito y en términos de mercado por parte de una Persona que no es un Distribuidor y que la Compañía, a su solo arbitrio, considera como oferta aceptable.
Personas Jurídicas	Cualquier tipo de persona jurídica con ánimo lucrativo constituida conforme a las leyes de la jurisdicción en que actúa. Incluye, con carácter no limitativo, sociedades anónimas, sociedades civiles, fideicomisos, y sociedades de responsabilidad limitada, legalmente constituidas.
Co-habitante	Persona de al menos 18 años de edad, que comparte con otra una residencia común y una relación asimilada a la matrimonial.
Comisiones	Retribución pagada a un Distribuidor basada en el Volumen de Productos vendidos por el Distribuidor y adquiridos y/o vendidos por su Organización en Nivel Descendiente. La legitimación para recibir Comisiones dependerá de los requisitos de ventas mensuales vigentes en cada momento, como se detalla en el Plan de Retribución.
Compañía	XanGo, LLC, sociedad de responsabilidad limitada de Utah, o cualesquiera de sus cesionarios, sucesores, filiales o entidades de su grupo, con independencia de su situación geográfica.
Página Web Licenciada por la Compañía	Página web de Internet licenciada por la Compañía conforme a lo dispuesto en la Cláusula 7 de las Políticas y Procedimientos.

Plan de Retribución	Plan específico utilizado por la Compañía que detalla los requisitos y beneficios de la estructura de retribuciones para los Distribuidores. El Plan de Retribución puede encontrarse en el Anexo B de estas Políticas y Procedimientos.
Compañía Competidora	Compañía de venta directa, de venta en red o de venta multinivel que promueve, vende o distribuye cualquier producto para la salud, nutrición o cuidado personal en algún País Autorizado, como se regula en la Cláusula 2.F.
Información Confidencial	Información facilitada al Distribuidor conforme al Contrato, o información reunida por un Distribuidor acerca de otros Distribuidores en relación con la promoción de Productos realizada por los mismos, o material de venta, incluyendo, con carácter no limitativo, la información relativa a (i) Organizaciones en Nivel Descendiente o Distribuidores de Nivel Ascendente, incluyendo nombres e información de contacto de los Distribuidores, información sobre Clientes elaborada por la Compañía o elaborada para y por cuenta de la Compañía por Distribuidores en las reuniones de Distribuidores, páginas web, e-mails y/o herramientas para realizar perfiles, y cualquier otra aplicación electrónica o manual utilizada por un Distribuidor o su representante para ordenar, almacenar, y/o desarrollar cualquier información acerca de Distribuidores y Clientes (incluyendo, con carácter no limitativo, datos crediticios, perfiles de Clientes minoristas y Distribuidores, e información sobre compra de Productos) y (ii) listas de Clientes, información sobre proveedores y fabricantes, informes de negocios, informes sobre Comisiones o ventas, planes de negocios, proyecciones, secretos industriales, propiedad intelectual o industrial, análisis, información relacionada y cualquier otra información financiera y de negocios que razonablemente pueda considerarse confidencial y/o que daría ventajas competitivas. La información confidencial puede recogerse en forma de documentos, dibujos, especificaciones, software, datos técnicos o de ingeniería, u otras formas, y puede ser facilitada verbalmente, por escrito, por medios magnéticos o electrónicos, por observaciones visuales u otros medios.
Contrato	Documentos que regulan la relación jurídica específica entre un Distribuidor y la Compañía y que incluyen, el Contrato de Distribución, la Declaración de Participación, el Plan de Retribución, las Políticas y Procedimientos, cualquier Anexo(s) a los mismos para un país o situación específica, cualesquiera modificaciones de los mismos, y cualquier otro contrato escrito entre el Distribuidor y la Compañía, todos los cuales quedan incorporados en este acto, por referencia.
Reclutamiento Cruzado en la Compañía	Incumplimiento del Contrato tal como se establece en la Cláusula 2.K de las Políticas y Procedimientos.

Reclutamiento Cruzado entre Líneas	Patrocinio, o solicitud para Patrocinar, indirectamente o de cualquier otro modo, a un Distribuidor existente (o a cualquier otra Persona con una Participación en la Distribución de dicho Distribuidor). La Política de Reclutamiento Cruzado entre Líneas sólo es de aplicación al reclutamiento de Distribuidores existentes y no al de Personas que no tengan la condición de Distribuidores de la Compañía. La Compañía no podrá sancionar a un Distribuidor que capta a una Persona que no ha sido previamente un Distribuidor, pero que ha sido contactada por otro Distribuidor. Como en cualquier otro negocio, los Distribuidores que invierten tiempo y dinero en una Persona, están asumiendo el riesgo de que finalmente dicha Persona elija ser Patrocinada por otro.
Cliente	No-Distribuidor que adquiere Productos al precio Minorista Recomendado.
Fecha de Contratación	Fecha en que la Compañía recibe y acepta el Contrato de Distribución de un Solicitante que contiene una firma original o una copia electrónica de una firma original.
Distribuidor	Persona autorizada en cada momento por la Compañía para desarrollar una Distribución. Si en el Contrato de Distribución se nombra a más de una Persona, entonces "Distribuidor" podrá referirse colectivamente a todas las Personas.
Contrato de Distribución	Contrato presentado por un Solicitante para convertirse en un Distribuidor. Mediante la firma del Contrato de Distribución, el Solicitante certifica que ha leído el Contrato y que quedará vinculado por las condiciones del mismo.
Negocio de Distribución	Actividades que, al solo arbitrio de la Compañía, son consideradas como actividades de promoción de los Productos de la Compañía u oportunidades de negocios. Entre ellas se incluyen, con carácter no limitativo, las siguientes: firmar un Contrato de Distribución; publicitar, vender o hacer demostraciones de Productos; organizar, moderar o dar conferencias en reuniones o eventos (sean organizados por la Compañía o por un Distribuidor); adquirir Productos a precios Mayoristas; cambiar o devolver Productos; participar en el Plan de Retribución; recibir periódicamente documentación de la Compañía y otras comunicaciones; participar en la formación sobre servicio de apoyo patrocinada por la Compañía; eventos de motivación y reconocimiento; patrocinar nuevos Distribuidores; y/o vender guías, herramientas de venta, páginas web, etc. a los Distribuidores.
Derechos del Distribuidor	Derechos que corresponden al Distribuidor bajo el Contrato para dirigir el Negocio de Distribución.
Distribución	Posición específica dentro de la red de Distribuidores de la Compañía que constituye el objeto del Contrato.

Organización en Línea Descendiente	Organización estructurada de forma genealógica que comprende a todos los Distribuidores y Clientes que están por debajo de un Distribuidor en su Árbol de Patrocinio o en su Árbol de Posicionamiento. Los Distribuidores incluidos deberán haber sido Patrocinados personalmente (i) por el Distribuidor, a través de Posicionamiento o de Patrocinio, formando parte de la Línea Descendiente de dicho Distribuidor, o (ii) por aquellos que el Distribuidor haya Patrocinado o Posicionado; y sus respectivos Clientes, todos ellos en línea directa por debajo del Distribuidor.
Transferencia Electrónica de Fondos (TEF)	Programa opcional que autoriza a la Compañía a cargar electrónicamente en la cuenta bancaria de un Distribuidor, el importe de un pedido y las cuotas de renovación.
Primera Compra de Producto	Primera compra por un Distribuidor de cualesquiera dos unidades individuales de Productos ofrecidos por la Compañía (por ejemplo XanGo® Juice, línea para el cuidado de la piel Glimpse™, Suplemento XanGo 3SIXTY5™, etc.).
Primera Línea	Distribuidores que aparecen en el primer nivel del Árbol de Patrocinio de la Organización en Línea Descendiente inmediata de cada Distribuidor. Pueden aparecer a través de la Compresión de Patrocinios. El Volumen de Clientes susceptible de Comisión se considerará como Primera Línea a efectos del cálculo de las Comisiones UniLevel. (Ver el Plan de Retribución para las definiciones de estos términos).
Número de Identificación Fiscal	Número emitido por el gobierno de forma específica para cada persona física o compañía. Como ejemplos se incluyen: el número de seguridad social (personas físicas en EEUU), el número de seguro social (personas físicas en Canadá), número de identificación de empleador (compañías en EEUU, Número de Tarjeta de Identidad o Número NRIC (personas físicas en Singapur), Número de Tarjeta de Identificación (personas físicas de Taiwán), Número de Identificación Fiscal o NIF (personas físicas en España) y el Código de Identificación Fiscal o CIF (personas jurídicas en España).
Persona	Persona física, Persona Jurídica, o cualquier otra entidad con capacidad jurídica separada y propia, y sus sucesores, herederos, o cesionarios, según sea el caso.
Posicionamiento	Colocación de un Distribuidor por un Patrocinador en su Organización en Línea Descendiente.
Posicionador	Distribuidor que ha reclutado directamente a otro Distribuidor para su Árbol de Posicionamiento (como se define en el Plan de Retribución).
Políticas y Procedimientos	Las políticas y procedimientos de la Compañía aquí contenidas, incluyendo todos sus anexos y adjuntos, que quedan incorporados por referencia, y cualesquiera modificaciones de las mismas que la Compañía pueda hacer en cada momento.
Período de Prelanzamiento	Período de tiempo fijado por la Compañía, previo a que un país se convierta en un País Autorizado, durante el cual los Distribuidores pueden prepararse para el inicio del Negocio de Distribución en dicho país.

Producto	Cualquier bien o servicio ofrecido por la Compañía al que se le ha asignado Volumen. Las herramientas de ventas y el material promocional no estarán incluidos en esta definición.
Ascendiente Directo Cualificado	Con respecto al Derecho de Adquisición Preferente, el Patrocinador directo de un Distribuidor que se encuentra al corriente de sus obligaciones bajo el Contrato y que el mes anterior obtuvo beneficios conforme al Plan de Retribución.
Rango	Nivel actual de legitimación de cada Distribuidor para obtener retribuciones conforme al Plan de Retribución. El rango de un Distribuidor, que afectará a las Comisiones del Distribuidor calculadas a partir de su Árbol de Patrocinio (como se define en el Plan de Retribución), podrá fluctuar mensualmente y depende de que el Distribuidor cumpla con los requisitos detallados en el Plan de Retribución. El Rango puede también estar afectado por la Compresión del Título (según definido en el Plan de Retribución).
Reclutamiento	Invitaciones, captaciones, o esfuerzos para convencer, persuadir, o influir de otra manera, reales o tentativos, directos, indirectos, o a través de un tercero (incluyendo, con carácter no limitativo, el uso de una página web), a otro Distribuidor para que venda o adquiera productos o servicios y/o se inscriba o actúe como un distribuidor independiente, empleado, ejecutivo, o consultor para o por cuenta de otra compañía de venta directa, venta en red o compañía de venta multinivel que opere de alguna forma, dirija negocios, o tenga distribuidores en algún País Autorizado. Estas actividades constituyen Reclutamiento aún si los actos del Distribuidor lo son en respuesta a una pregunta o comunicación realizada o iniciada por otro Distribuidor.
Establecimiento Minorista	Cualquier negocio con un local físico que no sea un Establecimiento de Servicios. Como ejemplos se incluyen, con carácter no limitativo, supermercados y tiendas especializadas. A los efectos de esta definición, Internet no se considerará incluido dentro del término de Establecimiento Minorista, siempre que el Distribuidor cumpla con las cláusulas de las Políticas y Procedimientos relativas a las ventas autorizadas y publicidad por Internet.
Ventas Minoristas	Ventas de Productos efectuadas por un Distribuidor a sus Clientes.
Derecho de Adquisición Preferente "DAP"	Los derechos recogidos en la Cláusula 4.F de las Políticas y Procedimientos.
Herramienta de Ventas	Cualquier información, material o producto creados por el Distribuidor para el Negocio de Distribución.
Precio Minorista Recomendado	El precio al cual la Compañía recomienda a los Distribuidores que vendan los Productos a los Clientes. Los Precios Minoristas Recomendados se publican en la página web de la Compañía.

Establecimiento de Servicios	Negocio al que el público en general no suele tener acceso salvo a través de una cita o afiliación, y/o cuyo objeto principal es prestar servicios profesionales más que vender mercaderías. Entre los ejemplos se incluyen, con carácter no limitativo, oficinas privadas o de acceso restringido, salones de belleza, spas, gimnasios, clubes de salud, o asociaciones privadas que puedan vender ciertos productos pero cuyo objeto principal es ofrecer un servicio.
Patrocinar	Acto de reclutar directamente a otro Distribuidor para su Organización en Línea Descendiente.
Patrocinador	Distribuidor que ha reclutado directamente a otro Distribuidor para su Organización en Línea Descendiente.
Declaración de Participación	Documento que se exige como parte del Contrato si el Solicitante es una Persona Jurídica. La Declaración de Participación debe especificar todas las personas que sean socios, accionistas, presidentes, miembros, gerentes, directivos, consejeros, fideicomisarios, beneficiarios, o que de otra manera tengan una Participación u ostente control sobre la Persona Jurídica.
Título	Rango más alto a lograr por un Distribuidor y que se utiliza con fines de reconocimiento.
Línea Ascendiente	Jerarquía lineal de Patrocinadores y/o Distribuidores que se extiende por encima de una Distribución.
Volumen	Valor asignado a un Producto a fines de determinar la Comisión.
Precio Mayorista	Precio que la Compañía cobra a los Distribuidores por los Productos.

## ANEXO B

### Plan de Retribución

#### Tabla de Contenidos

Cláusula 1	Pago de Comisiones.....	42
Cláusula 2	Rangos de los Distribuidores.....	43
Cláusula 3	Comisiones PowerStart.....	44
Cláusula 4	Comisiones UniLevel.....	45
Cláusula 5	Comisiones “Bonus Pool Global”.....	46
Cláusula 6	Comisiones Bonus Pool 500K.....	47
Cláusula 7	Comisiones por Ventas Minoristas.....	48
Cláusula 8	Viajes y Premios como Incentivos.....	48
Cláusula 9	Definiciones.....	48

El Plan de Retribución es el programa por el cual los Distribuidores son retribuidos por sus ventas minoristas y compras personales de Producto, así como por las ventas minoristas y compras personales de Producto realizadas por sus Organizaciones en Línea Descendiente. Asimismo, les retribuye por el apoyo y formación que brindan a los Distribuidores de sus Organizaciones en Línea Descendiente. El Plan de Retribución es parte del Contrato entre la Compañía y sus Distribuidores. Los términos definidos se identifican con letras mayúsculas. Estos términos y sus definiciones se recogen al final de este documento, en el propio texto de este documento, o en las Políticas y Procedimientos de la Compañía, que se incorporan al presente por referencia.

#### **Cláusula 1 Pago de Comisiones**

- A. La Compañía paga varios tipos de Comisiones por las ventas de Producto. Las Comisiones se calculan con base al Volumen susceptible de Comisión (VC) tanto en el Árbol de Patrocinios como en el Árbol de Posicionamiento resultante de pedidos de Producto, del Volumen Personal del Distribuidor (VP), del Volumen de Grupo del Distribuidor (VG), y de otras circunstancias aquí recogidas.
- B. En la medida en que las Ventas susceptibles de Comisiones tengan lugar respecto de Productos entregados para su distribución dentro de los Estados Unidos, las Comisiones sobre dichas ventas conforme a este Plan de Retribución serán responsabilidad legal y deberán ser pagadas por la Compañía. En la medida en que las Ventas susceptibles de Comisión tengan lugar respecto de Productos entregados para su distribución fuera de los Estados Unidos, las Comisiones sobre dichas ventas conforme a este Plan de Retribución serán responsabilidad legal y deberán ser pagadas por XanGo DISC, Inc. o sus cesionarios. No obstante lo anterior, por motivos de gestión, las Comisiones a pagar de conformidad con el Plan de Remuneración se satisfarán generalmente en un único cheque o medio de pago similar o transacción, incluyendo, para comodidad del Distribuidor, las Comisiones generadas tanto por ventas dentro de los Estados Unidos como fuera de los Estados Unidos.

- C. La Compañía podrá deducir de las Comisiones los gastos necesarios de manipulación, tramitación o envío, tal y como se establece en las Políticas y Procedimientos.

## Cláusula 2 Rangos de los Distribuidores

- A. Los Distribuidores podrán quedar incluidos en varios Rangos al cumplir con ciertos requisitos, incluyendo el VP mensual y el VG mensual generado en el Árbol de Posicionamiento, el PEA mensual, y el cumplimiento íntegro de las obligaciones de Patrocinio recogidas en el Contrato de Distribución. Los Rangos de los Distribuidores y los requisitos a cumplir cada mes para quedar incluido en los mismos, son los que siguen:
1. Representante – 100 VP.
  2. Representante Preferente – 100 VP y activo en 100 PEA dentro de dicho mes.
  3. 1K – 100 VP; activo en 100 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 1.000 VG; y tener por lo menos tres (3) Distribuidores de Primera Línea Representantes Preferentes (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  4. 5K – 100 VP; activo en 100 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 5.000 VG; y tener por lo menos tres (3) Distribuidores de Primera Línea 1K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  5. 20K – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 20.000 VG; y ser Patrocinador personal de por lo menos tres (3) Distribuidores de Primera Línea 5K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  6. Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 50.000 VG; y ser Patrocinador personal de por lo menos dos (2) Distribuidores de Primera Línea 20K (o de mayor nivel) y un (1) Distribuidor de Primera Línea 5K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  7. 100K Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 100.000 VG; y ser Patrocinador personal de por lo menos tres (3) Distribuidores de Primera Línea 20K (o de mayor nivel) y un (1) Distribuidor de Primera Línea 5K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  8. 200K Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 200.000 VG; y ser Patrocinador personal de por lo menos tres (3) Distribuidores de Primera Línea Premier (o de mayor nivel) y un (1) Distribuidor de Primera Línea 20K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios.
  9. 500K Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 500.000 VG; y ser Patrocinador personal de por lo menos un (1) Distribuidor de Primera Línea Premier Select 200K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, dos (2) Distribuidores de Primera Línea Premier Select 100K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, y dos (2) Distribuidores de Primera Línea Premier (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios. Dos (2) de los cinco (5) Distribuidores Premier requeridos deben estar posicionados en el primer nivel del Árbol de Posicionamiento.
  10. Quantum Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 750.000 VG6 (VG Unilevel Comprimido procedente de los primeros seis (6) niveles por debajo del Distribuidor sobre el cual el Distribuidor es retribuido); y que tenga,

durante los tres meses consecutivos en el trimestre de referencia: (i) por lo menos un (1) Distribuidor de Primera Línea Premier Select 500K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, (ii) un (1) Distribuidor de Primera Línea Premier Select 200K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, (iii) un (1) Distribuidor de Primera Línea Premier Select 100K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, y (iv) tres (3) Distribuidores de Primera Línea Premier (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios. Estas Distribuciones de Primera Línea deberán haber alcanzado sus Rangos (excepto los tres Premier de Primera Línea) en algún momento anterior al trimestre en cuestión en que se opte al Rango Quantum Premier y todos (incluyendo los tres Premier de Primera Línea) deben mantener la condición Select durante todos los meses del trimestre en cuestión en el que se opta al Rango Quantum Premier. Tres (3) de los seis (6) Distribuidores requeridos deben estar posicionados en el primer nivel del Árbol de Posicionamiento.

11. X1 Premier – 200 VP; activo en 200 PEA dentro de dicho mes; un mínimo de 1,000,000 VG6 (VG Unilevel Comprimido procedente de los primeros seis (6) niveles por debajo del Distribuidor sobre el cual el Distribuidor es retribuido); y que tenga, durante los tres meses consecutivos en el trimestre de referencia: (i) por lo menos un (1) Distribuidor de Primera Línea Premier Select 500K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, (ii) dos (2) Distribuidores de Primera Línea Premier Select 200K (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios, y (iii) cuatro (4) Distribuidores de Primera Línea Premier cualificados (o de mayor nivel) en su Árbol de Patrocinios. Estas Distribuciones de Primera Línea deben haber alcanzado sus Rangos (excepto los cuatro Premier de Primera Línea) en algún momento anterior al trimestre en cuestión en el que se opte al Rango X1 Premier y todos (incluyendo los cuatro Premier de Primera Línea) deben mantener la condición Select durante todos los meses del trimestre en cuestión en el que se opta al Rango XI Premier. Cuatro (4) de los siete (7) Distribuidores requeridos deben estar posicionados en el primer nivel del Árbol de Posicionamiento.

- B. El Rango adicional "Select" se aplica a los Distribuidores Premier que mantienen su Rango durante los tres (3) meses completos de un trimestre natural.

### Cláusula 3 Comisiones PowerStart

- A. PowerStart es una comisión semanal pagadera sobre Pedidos Iniciales con VC cursados dentro de los 30 días siguientes a la firma de un Contrato por un nuevo Distribuidor. Las Comisiones de tales VC se calculan con base en el Árbol de Patrocinios. La Compañía paga el cincuenta por ciento (50%) del VC de los Pedidos Iniciales. El cuarenta y cinco por ciento (45%) del VC se paga como Comisión PowerStart a los Patrocinadores en Línea Ascendente del Distribuidor que curse el Pedido Inicial, el tres por ciento (3%) del VC se asigna al "Bonus Pool Global", y el 2% remanente se asigna al "500K Bonus Pool".
- B. La Comisión PowerStart se limita a los primeros 1.000 VC de un Pedido Inicial, no obstante lo anterior, la Compañía podrá modificar la limitación del VC periódicamente con notificación a todos los Distribuidores. Toda Comisión sobrante de un Pedido Inicial se pagará como Comisión UniLevel.
- C. Dependiendo de la situación VP y PEA del Patrocinador, las Comisiones PowerStart se desembolsarán de una de las dos siguientes maneras:
  1. PowerStart Básico – La Compañía paga veinte por ciento (20%) del VC del Pedido Inicial al primer legitimado (100 VP) en la Línea Ascendente en el Árbol de Patrocinios. La Compañía paga el otro veinticinco por ciento (25%) del VC del Pedido Inicial al siguiente legitimado (200 VP y activo en 200 EA) en la Línea Ascendente en el Árbol de Patrocinios. Este sistema se resume en la siguiente tabla:

Patrocinador	Legitimación Mínima	Comisión
--------------	------------------------	----------

1er nivel legitimado en la Línea Ascendente	100 VP, no activo PEA	20%
2 <sup>do</sup> nivel legitimado en la línea Ascendente	200 VP y activo 200 PEA	25%

2. PowerStart Plus - La Compañía paga un treinta por ciento (30%) del volumen acumulado del pedido inicial a la primera línea ascendente cualificada (100 VP y activa en 100 PEA) del Árbol de Patrocinio. La Compañía paga el quince por ciento (15%) restante del volumen acumulado del pedido inicial a la siguiente línea ascendente cualificada (200 VP y activa en 200 PEA) del Árbol de Patrocinio. Esto se resume en la siguiente tabla:

Patrocinador	Legitimación Mínima	Comisión
1er nivel legitimado en la línea Ascendente	100 VP y activo 100 PEA	30%
2 <sup>do</sup> nivel legitimado en la línea Ascendente	200 VP y activo 200 PEA	15%

- D. El Distribuidor legitimado en la Línea Ascendente será elegido para recibir una Comisión PowerStart si cumple con los requisitos mínimos en algún momento durante la semana o las cinco semanas precedentes al momento en que se cursa el Pedido Inicial. Si el Distribuidor en la Línea Ascendente no cumple con los requisitos mínimos dentro de este plazo de seis (6) semanas, la Compañía pagará la Comisión al siguiente Distribuidor legitimado en la Línea Ascendente a través de la Compresión PowerStart. Las Comisiones PowerStart se calculan a partir del Volumen en el Árbol de Patrocinios.
- E. El Pedido Inicial debe ser recibido por la Compañía no después de las 17:00 horas (Horario Estándar de la Montaña - MST) del viernes para que las Comisiones Powerstart se paguen durante la semana siguiente. Los pedidos cursados on line antes de las 23:59 horas (Horario Estándar de la Montaña - MST) del domingo legitimarán para el cobro de Comisiones durante la semana siguiente.

#### **Cláusula 4 Comisiones UniLevel**

- A. UniLevel es una comisión mensual pagadera sobre todos los pedidos de Productos con VC. La Compañía paga el cincuenta por ciento (50%) del VC de estos pedidos de Productos. El cuarenta y siete por ciento (47%) del VC de estos pedidos se paga como Comisión UniLevel y el tres por ciento (3%) restante del VC se asigna al "Bonus Pool Global".
- B. La Compañía paga la comisión UniLevel con base en el VC total no sujeto a Comisión PowerStart de hasta nueve (9) niveles comprimidos en la Organización en Línea Descendente de un Distribuidor. El Rango del Distribuidor determina cuantos son los niveles de los que el Distribuidor podrá recibir Comisiones UniLevel. Si el Distribuidor no tiene Rango para cobrar Comisiones UniLevel por debajo de cierto nivel, dichas Comisiones se pagarán a través de Compresión Unilevel al siguiente Distribuidor más legitimado. Las Comisiones UniLevel se pagan de conformidad con el Rango del Distribuidor como se indica a continuación, legitimando cada Rango a obtener un nivel mayor de pagos:
1. Representante – Cinco por ciento (5%) del VC en el 1er nivel y cinco por ciento (5%) del VC en el 2<sup>o</sup> nivel.
  2. Representante Preferente – Los mismos porcentajes del VC como Representante, más un diez por ciento (10%) adicional del VC en el 3er nivel.

3. 1K – Los mismos porcentajes del VC como Representante Preferente, más un cinco por ciento (5%) adicional del VC en el 4º nivel.
4. 5K – Los mismos porcentajes del VC como 1K, más un cinco por ciento (5%) adicional del VC en el 5º nivel.
5. 20K – Los mismos porcentajes del VC como 5K, más un cinco por ciento (5%) adicional del VC en el 6º nivel y un cinco por ciento (5%) del VC en el 7º nivel.
6. Premier y superior – Los mismos porcentajes del VC como 20K, más un cinco por ciento (5%) adicional del VC en el 8º nivel y un dos por ciento (2%) del VC en el 9º nivel.

Este sistema se resume en la siguiente tabla:

Nivel	Representante	Representante Preferente	1K	5K	20K	Premier y superior
1er	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2º	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3º	-	10%	10%	10%	10%	10%
4º	-	-	5%	5%	5%	5%
5º	-	-	-	5%	5%	5%
6º	-	-	-	-	5%	5%
7º	-	-	-	-	5%	5%
8º	-	-	-	-	-	5%
9º	-	-	-	-	-	2%

- C. Todos los pedidos de Productos que no se realicen on line deben ser recibidos por la Compañía antes de las 17:00 hs. (Horario Estándar de la Montaña - MST) del último día hábil del mes para que sean incluidos en el cálculo de la Comisión UniLevel de dicho mes. Los pedidos de Productos on line deben ser recibidos por la Compañía antes de las 23:59 hs. (Horario Estándar de la Montaña - MST) del último día del mes para que sean incluidos en el cálculo de la Comisión UniLevel de dicho mes.
- D. Los cálculos de las Comisiones Unilevel están sujetos asimismo a la Compresión del Patrocinio, que sirve de red de seguridad para el VP mínimo mensual que puede ayudar a promover el Rango de un Distribuidor.

## Cláusula 5 Comisiones “Bonus Pool Global”

- A. El Bonus Pool Global es una Comisión trimestral pagadera de un fondo común constituido con un tres por ciento (3%) de todos los VC mundiales. El Bonus Pool Global se paga en el mes siguiente al cierre del trimestre natural a aquellos Distribuidores legitimados cada mes de dicho trimestre natural como Premier Select o superior. El pago trimestral del Bonus Pool Global se calcula sumando los VG3, VG6 y VG9 (Volumen de Grupo sujeto a la Compresión UniLevel) para dicho trimestre natural de los Distribuidores

Premier, creando un volumen total en un fondo común. El porcentaje de dicho fondo común que se asigna a cada Distribuidor Premier es la cantidad de VG3, VG6 o VG9 aportado por el Distribuidor, dividido por el volumen total del fondo común. Este porcentaje se multiplica luego por la cantidad total de dólares que hay en el Bonus Pool Global, resultado de dicha operación la Comisión Bonus Pool Global para dicho Distribuidor.

- B. Para poder participar en el Bonus Pool Global, los Rangos Premier deberán:

1. Premier: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 2.500\$ USD (o su equivalente). La aportación al fondo común es el VG3.
2. 100K Premier: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 5.000\$ USD (o su equivalente). La aportación al fondo común es el VG3.
3. 200K Premier: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 10.000\$ USD (o su equivalente). La aportación al fondo común es el VG9.
4. 500K Premier: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 10.000\$ USD (o su equivalente). El aporte al fondo común es el VG9.
5. Quantum Premier: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 10.000\$ USD (o su equivalente). El aporte al fondo común es el VG9.
6. X1 Select: Alcanzar la categoría Select y obtener en cada mes del trimestre en cuestión un cheque UniLevel de al menos 10.000\$ USD (o su equivalente). El aporte al fondo común es el VG9.

C. Las Comisiones derivadas del Bonus Pool General se pagarán en el cheque UniLevel.

#### **Cláusula 6 Comisiones Bonus Pool 500K**

- A. El Bonus Pool 500K es una Comisión trimestral pagadera de un fondo común constituido por un dos por ciento (2%) de todos los VC mundiales provenientes de Pedidos Iniciales pagados como una Comisión PowerStart durante dicho trimestre. El Bonus Pool 500K se paga en el mes siguiente a la finalización del trimestre natural a aquellos Distribuidores legitimados cada mes de dicho trimestre natural como 500K Premier Select o superior.
- B. El pago trimestral del Bonus Pool 500K se calcula sumando los VG6 de dicho trimestre natural de los Distribuidores 500K Premier Select o superior, creando un volumen total en un fondo común. El porcentaje del fondo común que se asigna a cada Distribuidor 500K Premier Select es la cantidad de VG6 aportado por dicho Distribuidor, dividido por el volumen total del fondo común. Este porcentaje se multiplica luego por la cantidad total de dólares que hay en el Bonus Pool 500K, teniendo dicha operación como resultado la Comisión Bonus Pool 500K para dicho Distribuidor.
- C. Para participar en el Bonus Pool 500K, los Distribuidores deben:
  1. 500K Premier Select: estar legitimados como 500K Premier Select cada mes del trimestre en cuestión. La aportación al fondo común se basa en el VG6 del Distribuidor.
  2. Quantum Premier Select: estar legitimados como 500K Premier Select o superior en cada mes del trimestre en cuestión. La aportación al fondo común se basa en el VG6 del Distribuidor.
  3. X1 Select: estar legitimado como 500K Premier Select o superior cada mes del trimestre en cuestión. La aportación al fondo común se basa en el VG6 del Distribuidor.

- D. Las Comisiones derivadas del Bonus Pool 500K se satisfacen en el cheque UniLevel.
- E. En el caso que ningún Distribuidor esté legitimado para participar en el Bonus Pool 500K, el importe del fondo común se unirá al Bonus Pool Global de dicho trimestre.

### **Cláusula 7 Comisiones por Ventas Minoristas**

- A. Los Distribuidores podrán generar Comisiones por Ventas Minoristas por:
  - 1. Comprar Productos a la Compañía como Mayoristas y revenderlos a los Clientes, y/o:
  - 2. Dirigir a los Clientes para que compren Productos bajo la cuenta del Distribuidor a través de la Línea de Pedidos Minoristas de la Compañía;
- B. La Compañía paga una Comisión por Ventas Minoristas sobre todas las ventas de Productos a Clientes referidas a la Línea de Pedidos Minoristas de la Compañía por los Distribuidores. Adicionalmente, el VC resultante de dichas ventas se trata como de Primera Línea para los Distribuidores remitentes a los fines del cálculo de las Comisiones Unilevel. La Comisión por Ventas Minoristas es la diferencia entre el precio minorista y el precio Mayorista del Producto, menos una comisión administrativa de manipulación.
- C. Las Comisiones por Ventas Minoristas se satisfacen en el cheque UniLevel.

### **Cláusula 8 Viajes y Premios como Incentivos**

- A. La Compañía podrá, periódicamente, conceder viajes y otros premios como incentivo a los Distribuidores legitimados. Estos premios o viajes se otorgan con base en el Título y alto desempeño del Distribuidor y sólo se conceden a las Personas mencionadas en el Contrato de Distribución de un Distribuidor legitimado, pudiendo consistir en hasta un billete de avión para dos de dichas Personas y alojamiento en una habitación de hotel. Los premios o viajes de incentivo no podrán diferirse y no tienen un valor en efectivo. No se les canjeará por efectivo o crédito alguno a aquellos que no puedan o elijan no efectuar los viajes o aceptar los premios.
- B. A pesar de que la Compañía podrá pagar algunos o todos los gastos de tales viajes de incentivo, el Distribuidor acepta mantener indemne y exonera a la Compañía de responsabilidad respecto de cualquier daño sufrido por el Distribuidor y/o sus invitados como consecuencia del viaje. El Distribuidor no puede reclamar ni confiar en que alguna póliza de seguros de la Compañía cubra los costes y gastos de cualesquiera lesiones sufridas por Distribuidor y/o los invitados del Distribuidor.
- C. A la Compañía podrá estar obligada por ley a incluir el valor de mercado de cualesquiera premios, viajes, etc. de incentivo en la declaración fiscal de finales de año del Distribuidor. El Distribuidor es responsable por los impuestos aplicables y acepta exonerar de responsabilidad a la Compañía por las reclamaciones de responsabilidad fiscal relacionadas con dichos viajes y premios de incentivo.
- D. Si se descubriera que el Distribuidor ha falseado o ha infringido alguna de las Políticas y Procedimientos para optar a estos viajes y premios de incentivo, la Compañía podrá cargarle al Distribuidor cualesquiera costes incurridos por la Compañía, o cualesquiera beneficios recibidos por el Distribuidor.

### **Cláusula 9 Definiciones**

- A. Los siguientes términos se utilizan a lo largo del Plan de Retribución y se identifican en letras mayúsculas:

Bonus Pool 500K	Comisiones pagadas a los 500K Premier Selects y superiores sobre un fondo común constituido por un dos por ciento (2%) de todos los VC mundiales de Pedidos Iniciales sujetos a una Comisión PowerStart.
Programa de Entrega Automática (PEA)	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Volumen susceptible de Comisión (VC)	La cantidad de Volumen sujeto a Comisiones existente en cada momento en un mercado específico.
Compañía	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Plan de Retribución	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Contrato	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Cliente	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Distribuidor	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Contrato de Distribución	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Distribución	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Organización en Línea Descendiente	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Primera Línea	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Bonus Pool Global	Fondo común constituido por un tres por ciento (3%) de todos los VC mundiales sobre el que se pagan Comisiones a los Premier Selects y superiores.
Volumen de Grupo (VG)	El Volumen total de Productos adquiridos por un Distribuidor y su Organización en Línea Descendiente.
VG3, VG6, VG9	El VG acumulado de la Línea de Pago en 3 niveles (VG3), seis niveles (VG6), y nueve niveles (VG9) en el Árbol de Posicionamiento.
Pedido Inicial	El primer pedido pagado de Productos de un Distribuidor con VC, enviado a una sola dirección. Si es cursado y se paga dentro de los treinta (30) días siguientes a la Fecha del Contrato, el VC del pedido se pagará como Comisión PowerStart.
Línea de Pago	Las Distribuciones en una Organización en Línea Descendiente en la cual a un Distribuidor se le pagan Comisiones basadas en la Compresión UniLevel o en la Compresión PowerStart.
Persona	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Volumen Personal (VP)	El Volumen de Productos adquiridos por un Distribuidor para la reventa o consumo.
Posicionamiento	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.

Árbol de Posicionamiento	La red de Distribuciones genealógicamente estructurada que se crea a través del Posicionamiento. Las Comisiones Unilevel se calculan conforme a la estructura del Árbol de Posicionamiento.
Comisiones PowerStart	Comisiones calculadas sobre el VC de Pedidos Iniciales en el Árbol de Posicionamiento en una determinada semana.
Compresión PowerStart	El proceso de omitir a distribuciones no legitimadas en el Árbol de Posicionamiento cuando se calculan las Comisiones PowerStart.
Premier	Rango, tal y como se define en la Cláusula 2 del Plan de Retribución o también, Título utilizado para los Rangos de Premier a X1.
Producto	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Rango	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Ventas Minoristas	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Select	Obtener un Rango de Premier o superior durante 3 meses consecutivos en un trimestre. La categoría de Select se aplica al Rango inferior alcanzado durante el trimestre.
Patrocinador	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Árbol de Patrocinios	La red de Distribuciones genealógicamente estructurada que se crea a través del Patrocinio. Las Comisiones PowerStart se calculan sobre el VV semanal en el Árbol de Patrocinios.
Compresión del Patrocinio	Proceso utilizado para calcular los pagos procedentes del Árbol de Patrocinios, como sigue: si en un mes determinado un Distribuidor de Primera Línea no hace pedidos de Productos, este proceso busca a la Distribución de Rango superior de dicho Distribuidor de Primera Línea que no está haciendo pedidos de Productos, y la sube a la posición de dicho Distribuidor. El proceso actúa secuencialmente, comenzando desde la parte inferior del árbol y moviéndose hacia arriba, así que si una Distribución legitima a su Patrocinador, dicho proceso no se acciona, pero si la Distribución no legitima a su Patrocinador, su Primera Línea más altamente cualificada es trasladada a su posición a efectos de cálculo; a continuación, se examina la Línea Ascendente más próxima y si ninguna de sus Primeras Líneas tiene VC, la Primera Línea de más alto Rango de dicha Distribución de Primera Línea se translada hacia arriba.
Compresión Eficiente	Ver Compresión PowerStart, Compresión UniLevel, y/o Compresión del Patrocinio.
Título	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
UniLevel	Cálculo de Comisiones sobre el VC en el Árbol de Posicionamiento de un Distribuidor.
Compresión Unilevel	Proceso de omitir Distribuciones en el Árbol de Posicionamiento que, o carecen de VC o con base a su Rango, carecen de legitimación para el siguiente nivel de Comisiones Unilevel.

Línea Ascendiente	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Volumen	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Mayorista	Ver la definición de este término en el Anexo A de las Políticas y Procedimientos.
Tramo	La parte de una Organización de Línea Descendiente de un Patrocinador que comienza con un Distribuidor de Primera Línea y se extiende infinitamente en dirección descendiente a través del Árbol del Patrocinador.
Sitios de Medios Sociales	Los sitios según expuestos en la Sección 7.K.7 de las Políticas y Procedimientos.
Compresión del Título	Un proceso que se usa para determinar el Rango de un Patrocinador Elegible (según se define debajo). Este proceso se fija en la Distribución de mayor Rango única en cada Tramo de la Organización de Línea Descendiente del Patrocinador Elegible y, solamente para los fines de determinar el Rango del Patrocinador Elegible, traslada esa Primera Línea de Distribución al Patrocinador Elegible. El movimiento, o compresión, se considera que satisface los requisitos de cualificación del patrocinador personal pertinente del Patrocinador Elegible según el Plan de Retribución. "Patrocinador Elegible" significa un Distribuidor con un Título de por lo menos 100K, que tiene un Distribuidor de Primera Línea que ha avanzado en Rango a 1K o mayor durante el periodo de comisiones UniLevel actual o previo.

## ANEXO PARA ESPAÑA

El presente Anexo a las Políticas y Procedimientos de Distribución de Xango sólo será aplicable en España.

1. Ventas minoristas. Los productos adquiridos por un Distribuidor deben ser, o consumidos personalmente o vendidos a consumidores finales. Las ventas minoristas son una condición para el éxito del negocio del Distribuidor, ya que sólo las ventas minoristas legitiman al Distribuidor a obtener márgenes y a optar al cobro de Comisiones por Ventas Minoristas sobre el volumen de ventas. Xango no paga retribución alguna por el simple patrocinio o reclutamiento de otros Distribuidores.
  - a. Cada Distribuidor que desee patrocinar a otros Distribuidores debe por lo tanto enfatizar la importancia de las Ventas Minoristas en el Negocio de Distribución y debe formar y apoyar a su Organización en Línea Descendiente sobre cómo adquirir y retener a los clientes minoristas.
  - b. La Compañía podrá auditar mensualmente el cumplimiento por parte del Distribuidor de la directriz del setenta por ciento (70 %) descrita en la Cláusula 6H de las Políticas y Procedimientos. La Compañía podrá ejercitar las acciones allí descritas en caso de incumplimiento de dicha directriz.
2. Cumplimiento de las leyes. Al llevar a cabo su Negocio de Distribución, el Distribuidor debe cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos aplicables, especialmente aquellas relativas a las obligaciones fiscales y de Seguridad Social. Al Distribuidor se le podrá exigir en cualquier momento que presente a la Compañía la prueba del cumplimiento de dichas obligaciones, lo que podrá incluir, con carácter no limitativo, certificados de cumplimiento emitidos por las autoridades fiscales y de la Seguridad Social. Ningún Distribuidor incumplirá ninguna ley aplicable relativa a competencia desleal o prácticas comerciales, incluyendo cualquier ley que prohíba la publicidad, oferta de venta, o venta de Productos a precios inferiores a los precios mayorista del Producto.
3. Privacidad de la información sobre el Distribuidor. Los Solicitantes consienten expresamente que la Compañía recoja, procese, utilice y conserve sus datos personales suministrados en el Contrato de Distribución (incluyendo con carácter no limitativo, su nombre, dirección, número de teléfono, fecha de nacimiento, información sobre su cuenta bancaria, información sobre su tarjeta de crédito) para evaluar el Contrato de Distribución y para otras actividades relacionadas del Distribuidor. Asimismo, los Distribuidores reconocen que algunas de las entidades recogidas bajo el concepto de Compañía están domiciliadas fuera del Espacio Económico Europeo y que, por tanto, no puede asegurarse un adecuado nivel de protección de sus datos personales. No obstante lo anterior, los Distribuidores, en todo caso, autorizan la transferencia de sus datos personales entre compañías del grupo tal y como se identifican en la página web de Xango [www.wango.com.es](http://www.wango.com.es). Los Distribuidores pueden hacer uso de sus derechos de acceso, revisión y, si fuera necesario, de rectificación o cancelación de sus datos personales, y podrán revocar este consentimiento, de forma gratuita, mediante notificación al (Departamento de Formación y Actuación del Distribuidor del) XanGo LLC en 2889 Ashton Blvd., Lehi, Utah 84043, EE.UU., ya sea por escrito (mediante carta, fax o email) u oralmente en cualquier momento. El Distribuidor autoriza a la Compañía a ceder, a su sólo arbitrio, su información de contacto a la Línea Ascendiente del Distribuidor y a los tres (3) niveles inferiores de la Organización en Línea Descendiente del Distribuidor o a aquellos Distribuidores para quienes el Distribuidor es el "Premier" Ascendiente más cercano (tal como se define en el Plan de Retribución). La información de contacto del Distribuidor sólo podrá ser utilizada para el Negocio de Distribución. El Distribuidor (a quien la Compañía le cede la información de contacto) acuerda cumplir con todas las leyes y normas aplicables que regulen la confidencialidad y protección de tales datos. Específicamente, dicho Distribuidor acepta:
  - a. Mantener toda la información de contacto en la más estricta confidencialidad;

- b. No revelar la información de contacto a ningún tercero, por ninguna razón, sin el previo consentimiento escrito de la Compañía;
  - c. Utilizar toda la información de contacto sólo para llevar a cabo las actividades descritas conforme al Contrato de Distribución; y
  - d. Tomar las medidas necesarias para proteger dicha información de contacto.
4. Documentación de Negocios. Salvo disposición en contrario en el Contrato, el Distribuidor acepta cumplir con el Código de Comercio español que requiere la retención de los documentos relativos a su negocio por un período mínimo de seis (6) años.
  5. Devoluciones, Reembolsos y Cambios. Si el Producto está dañado o es defectuoso, el distribuidor debería contactar a la Compañía dentro de los diez (10) días de recepción del pedido, y deberá abstenerse de ofrecer dicho Producto para su venta.
  6. Métodos de Publicidad. Los Distribuidores podrán hacer publicidad hasta el límite permitido por la ley utilizando los medios expuestos en la Cláusula 7H.
  7. Resolución Voluntaria por el Distribuidor. El Distribuidor y la Compañía reconocen y acuerdan que a la resolución voluntaria de este Contrato y a su expiración, no se le aplicará por analogía la Ley del Contrato de Agencia.
  8. Competencia: El Distribuidor y la Compañía acuerdan someterse a la exclusiva competencia de los Tribunales de Salt Lake City, Utah, EE.UU.
  9. Nulidad. Si algún término o condición de este Contrato es declarado invalidado o nulo judicialmente, o de cualquier otro modo deja de tener eficacia en cualquier jurisdicción, incluyendo, con carácter no limitativo a España, el Contrato sólo perderá su validez respecto a la disposición invalidada, nula o ineficaz y exclusivamente en dicha jurisdicción, y no afectará a la validez de ninguna otra disposición del Contrato, ni al Contrato en su totalidad ni a ninguna otra jurisdicción. Asimismo, toda disposición considerada ineficaz podrá hacerse valer hasta el límite máximo permitido por la ley.