

Guía de Políticas y Procedimientos del Distribuidor

Introducción a la Guía de Políticas y Procedimientos del Distribuidor 6

Sección 1: Ética Profesional 7-8

Sección 2: Estado Del Distribuidor 8-11

- A. Convertirse en un Distribuidor 8**
- B. Estatus de Contratista Independiente 9**
- C. Sin Requisito de Compra 9**
- D. Renovación Anual 9**
- E. Límites Territoriales 9**
- F. Edad Legal 9**
- G. Entidades Jurídicas 9-10**
- H. Matrimonios y Concubinato 10**
- I. Números de Identificación 10**
- J. Cancelación 10-11**
- K. Múltiples Participaciones 11**
- L. Compra Mínima del Producto para Mantener la Franquicia de Distribución 11**

Sección 3: Patrocinio y Capacitación 11-12

- A. Patrocinio 11**
- B. Requisito de Capacitación 11-12**
- C. Solicitudes Múltiples 12**
- D. Cambio de Patrocinadores 12**
- E. Patrocinio de Línea Cruzada 12**
- F. No Acumulación de Distribuidores de Línea Descendente . 12**

Sección 4: Marcas, Literatura y Publicidad . . 12-23

- A. Uso del Material con Marca Registrada o Derechos de Autor de la Compañía 12**
- B. Procedimiento de Cumplimiento 12**
- C. Materiales de la Compañía 12**
- D. Nombre de la Compañía 13**
- E. Saludos Telefónicos y de Voz 13**

F. Nombres de Usuario, Direcciones de Correo Electrónico, Listas de Directorios Telefónicos y Otras Listas de Directorios .	13
G. Radio y Televisión	13
H. Grabación, Radiodifusión o Transmisión en Vivo	13
I. Materiales que No Son de la Compañía	14
J. Medios Impresos y Digitales	14
K. Tarjetas de Presentación, Membretes y Cheques Impresos y Calcomanías Para Automóviles	14
L. Liberación Testimonial	14-15
M. Restricciones de Internet	15-17
1. Usos Prohibidos	15-16
2. Usos Limitados	16-17
N. Solicitudes de Correo Electrónico	17
O. Correo Masivo y Solicitudes Telefónicas	17
P. SeneSites	17
Q. Redes Sociales	17-23
1. Usos Prohibidos	18-19
2. Usos Limitados	19-20
3. Lineamientos	20-23
4. Monitoreo y Cumplimiento de SeneGence	23

Sección 5: Eventos Comerciales, Exposiciones y Ferias	23-25
A. Participación	23
B. Código de Conducta	23-25

Sección 6: Terminación o Transmisión de Negocio	25-27
A. Transmisión de la Franquicia de Distribución - Sucesión . .	25
B. Terminación Voluntaria	25-26
C. Suspensión / Terminación Involuntaria	26
D. Efecto de la Suspensión / Terminación	26
E. Revisión de la Acción	26-27

Sección 7: Pago de Comisiones y Bonificaciones

.....	27-29
A. Recepción de Solicitud y Contrato del Distribuidor	27
B. Período de Comisiones	27
C. Pago de Comisiones	27-28
D. Estatus Calificado	28
E. Solicitudes de Genealogía	28
G. Declaración de Impuestos	28
H. Conservación de Registros	28
I. Devoluciones	28-29
J. Reconocimiento Especial	29

Sección 8: Compra / Venta de Producto . . .29-37

A. Uso Personal	29
B. Regla del 70%	29
C. Requisito de Compra y Venta	29-30
D. Opciones de Pago	30
E. Costos de Envío	30
F. Pedidos por Internet	31
G. Productos Abiertos y/o Usados	31
H. Reempaqueado, Reetiquetado o Alteración Del Producto Prohibido	31
I. Pedidos Pendientes	31-32
J. Artículos Dañados	32
K. Cambios de Precio	32
L. Recibos	32
M. Impuestos	32-33
N. Precios Sugeridos de Venta Minorista y Precio Mínimo Publicitado	33-37
1. Política de Precios Mínimos Aprobados [MAP]	33-36
a. Políticas Específicas	34
b. Vacaciones / Promociones MAP	34-35
c. Esta Política de MAP no es un Contrato y no es Negociable	35
d. Incumplimiento	35
e. Administración de Políticas.	35-36
2. Precios Abusivos	36

O. Puntos de Venta Minoristas	36-37
--	--------------

Sección 9: Garantía Minorista y Reembolso

.....	37-39
--------------	--------------

A. Garantía del Consumidor, Devoluciones Minoristas y Autorización de Devolución de Mercancía	37-38
B. Derecho de Cancelación del Usuario / Consumidor del Producto Final	38
C. Responsabilidad del Distribuidor	38-39
D. Control de Calidad - Devolución del Producto	39
E. Devoluciones por Terminación	39

Sección 10: Cumplimiento / Disposiciones Generales

A. Comunicación Sobre Incumplimientos	39-40
B. Confidencialidad	40
C. Ausencia de Comunicación Con Fabricantes y Proveedores	40
D. Literatura, Políticas e Información Actualizadas	41
E. Divisibilidad	41
F. No Competencia	41
G. No-Captación / No Incentivos	41
H. Disposición de No Renuncia	42
I. No Elusión	42
J. Limitación de Daños	42
K. Acuerdo de Indemnización	42
L. Arbitraje	42-43
M. Acuerdo Total	43
N. Otros Acuerdos	43
O. Sin Terceros	43
P. Renuncia y Divisibilidad	44
Q. Honorarios y Costos de Abogados	44
R. Legislación Aplicable, Interpretación y Jurisdicción	44
S. Ejemplares y Facsímiles / Copias Escaneadas	44
T. Correo Electrónico para Notificaciones	44
U. Derecho a Modificar	45

Guía de Políticas y Procedimientos del Distribuidor

SeneGence México, S. de R.L. de C.V. (en adelante, la "Compañía" o "SeneGence") es una empresa de ventas directas que fomenta y apoya el uso y la venta minorista de sus productos a través de Distribuidores Independientes (en adelante, "Distribuidores Independientes") en todo México y en otros territorios y países en los que la Compañía ha abierto oficialmente sus negocios. La Compañía es un negocio basado en los más altos estándares éticos, combinando los mejores ingredientes de la más alta calidad, un sistema de aplicación único y un programa de mercadotecnia generoso. La Compañía brinda a sus Distribuidores Independientes la oportunidad de mejorar el sustento de vida y al mismo tiempo ayudar a otros a mejorar su apariencia personal.

Como Distribuidor Independiente, se le exige a Usted que comprenda y acepte cumplir con la ética, las normas, los reglamentos, las políticas y los procedimientos establecidos en esta *Guía de Políticas y Procedimientos para Distribuidores de SeneGence International* (en adelante, "*Políticas y Procedimientos*" o las "*Políticas y Procedimientos del Distribuidor*") o que puedan ser publicados por la Compañía de tiempo en tiempo. La Compañía se reserva el derecho de modificar y/o actualizar las *Políticas y Procedimientos* según lo considere apropiado en cualquier momento mediante la publicación de modificaciones o la actualización de las *Políticas y Procedimientos* como un todo. Todas las modificaciones y futuras actualizaciones deberán ser obligatorias para todos los Distribuidores Independientes al momento de dicha publicación.

La Compañía espera que todos los Distribuidores Independientes cumplan con todas las regulaciones federales, estatales y locales que rigen las Ventas Directas, es decir, Marketing en Red, Marketing Multinivel, Plan de Partes, etc., y otras leyes aplicables. Por lo tanto, es muy importante que lea y comprenda la información contenida en esta *Guía de Políticas y Procedimientos*. Si Usted tiene alguna pregunta con respecto a alguna política, busque una respuesta de su patrocinador, líder de línea ascendente, o del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal en el domicilio social de la Compañía. Los estándares locales pueden variar y es su responsabilidad cumplir con todas las leyes, reglamentos y ordenamientos de su localidad.

Revise constantemente la información en esta *Guía de Políticas y Procedimientos*. Ésta guía (junto con la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*) explica y rige la relación entre Usted, como Distribuidor Independiente de los productos de la Compañía y la Compañía.

Sección 1: Ética Profesional

Reconociendo que las personas físicas involucradas en la venta directa asumen ciertas responsabilidades tanto para la Compañía como para los consumidores / usuarios del producto final que surgen del método de distribución de sus productos y servicios de venta directa, la Compañía en este acto establece los principios y prácticas básicos, justos y éticos a los que los Distribuidores Independientes deben adherirse durante el curso de sus negocios.

Los Distribuidores Independientes deberán:

1. Ser honestos y justos en todos los tratos como Distribuidor Independiente de la Compañía, de conformidad con los estándares y principios proporcionados por la *Asociación Mexicana de Ventas Directas A.C.* (en adelante referido como, "AMVD") *Código de Ética*, https://www.amvd.org.mx/amvd_codigoetica.pdf
2. Ser cortés y respetuoso con cada persona contactada en el curso de su Franquicia de Distribución de SeneGence.
3. Realizar todas sus actividades profesionales de una manera que mejore su reputación y la reputación de la Compañía. Esto incluye mantener una apariencia personal limpia y ordenada, así como mostrar los productos de una manera ordenada y atractiva. Abstenerse en todo momento de denigrar el buen nombre y la reputación de la Compañía, de cualquier manera, incluyendo, sin limitar, comentarios, escritos u orales, y acciones que pudieran reflejar negativamente a la Compañía.
4. Cumplir con sus responsabilidades de liderazgo como patrocinador, incluyendo la capacitación y el apoyo a los Distribuidores Independientes en su organización de ventas como se describe en esta *Guía de Políticas y Procedimientos*.
5. No participar en ninguna práctica de venta o reclutamiento de consumidores / distribuidores engañosas, ilegales o poco éticas.
6. No hacer declaraciones, promesas o testimonios que puedan inducir a error a los consumidores o posibles Distribuidores Independientes.
7. Hacer ofertas precisas y ciertas de productos y servicios con respecto al precio, grado, calidad, marca, valor, rendimiento, cantidad, moneda del modelo y disponibilidad.
8. Entregar un pedido o recibo por escrito al consumidor en el momento de la venta que establezca claramente todos los cargos, los términos de venta, la garantía del cliente minorista y el nombre y el Número de identificación del Distribuidor Independiente.
9. No realizar reclamaciones terapéuticas o curativas por productos.
10. No efectuar reclamaciones por ningún producto de la Compañía que no esté contenido en la documentación oficial de la Compañía.
11. No hacer declaraciones de ingresos o declaraciones de estilo de vida indebidas a posibles Distribuidores Independientes. *Consulte también la sección 4Q de estas Políticas y Procedimientos del Distribuidor.*
12. No solicitar al propietario títulos de propiedad u otras impresiones "genealógicas" de otras compañías de mercadotecnia directa ni utilizar la información en propiedad exclusiva de otras compañías.
13. Llevar a cabo su Franquicia de Distribución de SeneGence de tal manera que respete los productos y la profesionalidad de otras compañías, dándose cuenta de que SeneGence es una forma emocionante de llevar una amplia gama de productos y servicios al mercado. De esta manera, cada Distribuidor Independiente ayudará a promover la reputación de todas las compañías de mercadotecnia directa de renombre y promoverá la causa de la independencia personal y la libertad financiera de sus Distribuidores Independientes.
14. No hacer declaraciones falsas o engañosas u omisiones a la Compañía.
15. En todo momento, cumplir con los requisitos y las solicitudes de la Compañía en relación con el funcionamiento de la Franquicia de Distribución según lo indicado de conformidad con estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*.

La Compañía no tolerará la actividad que considere poco ética o poco profesional por parte de sus Distribuidores Independientes. La Compañía intercederá cuando considere que tal comportamiento es evidente, y se reserva el derecho de usar su propio juicio para decidir si un Distribuidor Independiente en particular actuó de manera inapropiada, y de disciplinar a dicho Distribuidor Independiente, incluyendo, sin limitar, la terminación de dicha Franquicia de Distribución.

Sección 2: Estado del Distribuidor

A. CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR

ACEPTACIÓN DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

Una persona física se convierte en un Distribuidor Independiente de la Compañía después de que la Compañía haya recibido y aceptado la *Solicitud y Contrato del Distribuidor* completado, y el pago de la tarifa de la solicitud se envíe y reciba (cuando sea aplicable).

Previo a la aceptación de la Solicitud y el Acuerdo de Distribuidor completados, la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier *Solicitud y Contrato del Distribuidor* individual. Este derecho podrá ser ejercido por la Compañía a su entera discreción, sin razón ni explicación. Tras dicho rechazo, la Compañía reembolsará cualquier tarifa de solicitud presentada por la persona física.

ACEPTACIÓN ELECTRÓNICA

Los solicitantes a Distribuidores Independientes solicitanentes entienden que al aceptar y firmar la *Solicitud y Contrato del Distribuidor*, así como los *Términos de Aplicación y del Acuerdo* establecidos en éste, y las presentes *Políticas y Procedimientos de Distribuidores Independientes*, a través de la plataforma electrónica de la Compañía, se considerará que han colocado su firma para todos los fines legales, y con ello, expresan su total aceptación como firmantes de este Contrato, *el Acuerdo de Solicitud de Distribuidor Independiente*, y los *Términos de Aplicación y del Acuerdo*, teniendo todos los efectos legales en términos del *Código de Comercio* y el *Código Civil Federal*.

B. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Cada Distribuidor Independiente es un contratista independiente y, por lo tanto, no será considerado como un representante, agente, empleado, socio, socio comercial o franquiciado de la Compañía. Como contratista independiente, cada Distribuidor Independiente es responsable de todos los gastos incurridos en la operación de su Franquicia de Distribución. Los Distribuidores Independientes no están subordinados a la Compañía de ninguna manera. Los Distribuidores Independientes no están sujetos a horarios, ni a ningún tipo de pedidos de la Compañía; son libres de decidir el tiempo, el esfuerzo y las acciones que colocan en el desarrollo y crecimiento de su franquicia de distribución independiente.

Los Distribuidores Independientes no podrán ostentarse a sí mismos de manera alguna como representantes, agentes, empleados, socios, socios comerciales o franquiciados de la Compañía, ni los Distribuidores Independientes podrán representarse a sí mismos con ninguna autoridad para obligar a la Compañía a ninguna obligación o contrato.

Los Distribuidores Independientes son contratistas independientes para todos los fines fiscales federales y estatales, y no serán tratados como agentes, empleados, socios, socios comerciales o franquiciados con respecto al Código Fiscal Federal, la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley Federal del Trabajo, o cualquier otro reglamento federal, estatal o local.

Todos los Distribuidores Independientes deberán cumplir con todos los reglamentos y ordenamientos federales, estatales y locales concernientes a la operación de sus negocios. Todos los Distribuidores Independientes son responsables de sus propias decisiones de gestión, horas de trabajo, métodos de

venta y gastos, incluyendo todos los impuestos sobre el ingreso estimado y el trabajo por cuenta propia.

C. SIN REQUISITO DE COMPRA

Ninguna persona está obligada a comprar algún producto o servicio de la Compañía para convertirse en un Distribuidor Independiente.

D. RENOVACIÓN ANUAL

La Franquicia de Distribución es válida durante una vigencia de un (1) año. Cada Franquicia de Distribución será renovada automáticamente salvo que sea notificado lo contrario por la Compañía o el Distribuidor Independiente. Además, los Distribuidores Independientes deberán pagar a la Compañía un cargo anual que cubra el costo de los boletines, actualizaciones, promociones y otros costos misceláneos. Este cargo anual vencerá cada año en el aniversario de la fecha en que el Distribuidor Independiente haya proporcionado a la Compañía su *Solicitud y Contrato de Distribuidor*. Si el Distribuidor Independiente no paga este cargo en el aniversario, se le cobrará en el momento del primer pedido del Distribuidor Independiente después de la fecha de aniversario. Al pagar este cargo, los Distribuidores Independientes aceptan y confirman su acuerdo con las actualizaciones actuales de los *Términos de la Solicitud y Contrato*, las *Políticas y Procedimientos* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, que la Compañía podrá actualizar y modificar de tiempo en tiempo y se encuentra disponible en el sitio web de la oficina administrativa del Distribuidor, www.senegence.com.

E. LÍMITES TERRITORIALES

Los Distribuidores Independientes están autorizados para vender los productos de la Compañía únicamente en el país y/o territorio en el que inicialmente fueron patrocinados y solicitados. Un Distribuidor Independiente no podrá vender productos, ni tener ninguna participación en una Franquicia de Distribución, en más de un país o territorio.

Todos los Distribuidores Independientes podrán patrocinar nuevos Distribuidores Independientes en los Estados Unidos y en cualquier otro país o territorio que la Compañía haya abierto oficialmente para dicha oportunidad, sin importar en qué país o territorio se encuentre su Franquicia de Distribución.

No existen territorios exclusivos para fines de reclutamiento. Ningún Distribuidor Independiente podrá vender el producto de la Compañía o patrocinar nuevos Distribuidores Independientes dentro de un país o territorio que no haya sido oficialmente abierto para el negocio por la Compañía.

Ningún Distribuidor Independiente podrá comprar un producto en un país y enviarlo para su venta, transportarlo personalmente para su venta o usar cualquier otro medio de distribución para vender un producto en otro país, incluso si la Compañía ha abierto oficialmente ambos países. Las violaciones de los límites territoriales pueden resultar en una acción disciplinaria inmediata, que incluye pero no se limita a la terminación de la Franquicia de Distribución.

Por ejemplo:

Un Distribuidor Independiente de Canadá no puede comprar un producto en Canadá y enviarlo a los Estados Unidos para su venta. Del mismo modo, un Distribuidor Independiente de EE. UU. No puede comprar un producto en EE. UU. y transportarlo personalmente a México o Brasil para su venta.

F. EDAD LEGAL

Un Distribuidor Independiente deberá tener al menos dieciocho (18) años de edad o la edad de capacidad contractual legal para el estado o la jurisdicción legal en la que reside el solicitante. Ningún Distribuidor Independiente deberá reclutar o patrocinar a sabiendas a personas menores de dieciocho (18) años.

G. PERSONAS MORALES

Únicamente las personas morales constituidas en los términos de la ley mercantil mexicana pueden convertirse en Distribuidores Independientes para la Compañía SOLAMENTE si la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor* van acompañados de copias de:

1. El Acta Constitutiva, los Documentos Constitutivos, los Estatutos Sociales, o contratos de fideicomiso presentados ante el Notario Público o la institución correspondiente, y el documento que acredite la inscripción en el Registro Público de Comercio.
2. Una lista completa de todos los consejeros, o gerentes, funcionarios y accionistas involucrados en la Compañía, y
3. Registro Federal de Contribuyentes (en adelante denominado "RFC")

H. MATRIMONIOS y CONCUBINATO

Salvo que las Distribuciones sean previas a la fecha del matrimonio o previas al concubinato, los matrimonios o concubinatos, que elijan ser parte de la franquicia de distribución de su cónyuge / concubino, deberán estar inscritas / patrocinadas como una única entidad de la Franquicia de Distribución, y no pueden tener ninguna participación, directa o indirectamente, o en cualquier calidad, en otra Franquicia de Distribución. **Los cónyuges o los concubinos no podrán patrocinarse entre sí de manera alguna.** Además, no se pagará ninguna comisión a un cónyuge o concubino con base en las compras del otro cónyuge / concubino, incluso en el caso de que las Franquicias de Distribución independientes de cada cónyuge sean anteriores al matrimonio o la actualización de las disposiciones para el concubinato. La compañía considera que el cónyuge / concubino de un Distribuidor Independiente tiene una participación en propiedad en la Franquicia de Distribución, independientemente de si el cónyuge / concubino está registrado como solicitante o no. Un cónyuge o concubino que desee registrarse formalmente como un Distribuidor Independiente deberá presentar una solicitud como co-solicitante en la Franquicia de Distribución de su cónyuge / concubino, cuya solicitud podrá ser otorgada o denegada por la Compañía a su entera discreción.

En ningún caso, la Compañía estará obligada, o considerada como obligada, por la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos*, el *Plan de Compensación* o cualquier otro documento o acuerdo contractual, con respecto a cualquier cónyuge que no haya presentado una solicitud y haya sido aceptado como co-solicitante en la *Solicitud y Contrato del Distribuidor* de su cónyuge / concubino.

I. NÚMEROS DE IDENTIFICACIÓN

Todos los Distribuidores Independientes están obligados por ley federal a obtener un número de Registro de Contribuyentes Federales o RFC, y la Clave Única de Registro de Población (CURP), y a proporcionar dichos números a la Compañía.

En el caso que el Distribuidor Independiente no cuente con un RFC, la Compañía podrá asistir al Distribuidor Independiente en la obtención de dicho Registro, incluyendo el facilitar los medios para que se obtenga el mismo. Para poder facilitar dicho proceso, el Distribuidor Independiente deberá proporcionar a la Compañía su CURP, domicilio y correo electrónico vigente, a fin de poder realizar los trámites correspondientes.

Por otro lado, en el caso que el Distribuidor Independiente no haya proporcionado un RFC y/o CURP válido a la Compañía, aún después de que la Compañía haya facilitado los medios para ello, la Compañía retendrá el monto integrado por el pago de todas las comisiones hasta que dichos documentos / información se proporcionen debidamente, en el entendido de que el Distribuidor Independiente perderá el derecho a recibir dichos pagos de la comisión después de 3 meses.

Además, la Compañía asignará un Número de Distribuidor Independiente a cada Distribuidor Independiente, y utilizará este número para registrar a todos los Distribuidores Independientes y para proporcionar diversos servicios a los Distribuidores.

J. CANCELACIÓN

La *Solicitud y el Contrato del Distribuidor* podrán ser terminados o cancelados en cualquier momento y por cualquier motivo por un Distribuidor Independiente mediante notificación por escrito al domicilio social de la Compañía sobre la elección para terminar la relación de la Franquicia de Distribución.

K. MÚLTIPLES PARTICIPACIONES

Una persona física no podrá participar en más de una Franquicia de Distribución de la Compañía. Un miembro de una Entidad Legal que sea un Distribuidor Independiente no podrá estar involucrado en otra Franquicia de Distribución, lo que incluye tener una participación financiera pasiva en dicha organización.

Por ejemplo:

Los socios comerciales, fuera de SeneGence, pueden optar por no tener un socio que opere una Franquicia de Distribución de SeneGence como una "cuenta comercial" utilizando un RFC, mientras que el segundo socio opera una Franquicia de Distribución de SeneGence independiente como una "cuenta personal". En este escenario, el Distribuidor Independiente personal tiene una participación en dos Franquicias de Distribuciones independientes.

L. COMPRA MÍNIMA DE PRODUCTOS PARA MANTENER LA FRANQUICIA DE DISTRIBUCIÓN

Después de convertirse en un Distribuidor Independiente, para mantener su Franquicia de Distribución, cada Distribuidor Independiente debe comprar un mínimo de 100 PV (valor minorista de \$200 USD) del producto comisionable, por cada período sucesivo de seis meses después de su última compra. En caso de que un Distribuidor Independiente no realice esta compra mínima, su Franquicia de Distribución caducará, por lo que, las compras adicionales de la Compañía (o el ejercicio de cualquier derecho del Distribuidor) requerirán una nueva *Solicitud y Contrato del Distribuidor* y un depósito de la solicitud (cuando corresponda). Si una Franquicia de Distribución caduca de conformidad con esta disposición, el Distribuidor Independiente perderá todo su estatus, los Distribuidores Independientes en línea descendente y las futuras comisiones. Si el Distribuidor Independiente decide volver a solicitar una Franquicia de Distribución, será como un nuevo Distribuidor Independiente sin estatus y sin línea descendente.

SECCIÓN 3: Patrocinio y Capacitación

A. PATROCINIO

Los Distribuidores Independientes tienen derecho a patrocinar a otros Distribuidores Independientes en México, y en cualquier otro país o territorio que la Compañía haya abierto oficialmente para la oportunidad de venta directa. En ninguna circunstancia los Distribuidores Independientes serán reclutados, captados, patrocinados o capacitados de un país que no haya sido abierto oficialmente por la Compañía para hacer negocios legales. Los Distribuidores Independientes son compensados únicamente por las ventas como se describe en el Plan de Compensación para Distribuidores, no por patrocinar a nuevos Distribuidores Independientes. Los Distribuidores Independientes solo reciben reconocimiento, es decir, avances de rango, programas de recompensa y otros incentivos basados únicamente en su organización de línea descendente ubicada en el país en el que está inscrito el Distribuidor Independiente.

B. REQUISITO DE CAPACITACIÓN

Los Distribuidores Independientes deben cumplir con la obligación de realizar una función de patrocinio, supervisión, distribución y venta de buena fe en la venta o entrega del producto al consumidor / usuario final del producto y en la capacitación de los patrocinadores. Esto significa que los Distribuidores Independientes deben tener contacto y comunicación continuos con, y proporcionar apoyo de supervisión a su organización de ventas de línea descendente para fomentar el éxito de dicha línea descendente. Los Distribuidores Independientes tienen prohibido rechazar la comunicación o el contacto con su línea descendente.

A solicitud, los Distribuidores Independientes deberán proporcionar evidencia de su cumplimiento de esta responsabilidad a satisfacción de la Compañía. El incumplimiento de estas funciones, o la presentación de dicha evidencia satisfactoria, puede resultar en la disciplina del Distribuidor Independiente, hasta e incluyendo la terminación de dicha Franquicia de Distribución.

C. SOLICITUDES MÚLTIPLES

Si un solicitante envía múltiples *Solicitudes y Contratos de Distribuidor* con diferentes patrocinadores, únicamente será aceptada la primera que haya sido completada y firmada para ser recibida por el domicilio social de la Compañía. En cualquiera de estas situaciones, la Compañía se reserva el derecho de tomar la decisión final, a su entera discreción.

D. CAMBIO DE PATROCINADORES

No está permitido cambiar de patrocinadores. Una vez que se patrocina a un Distribuidor Independiente, la Compañía cree en la máxima protección de esa relación.

E. PATROCINIO DE LÍNEA CRUZADA

Ningún Distribuidor Independiente participará en el patrocinio de líneas cruzadas. El patrocinio de líneas cruzadas se define como un intento de alentar a los Distribuidores Independientes existentes a que cesen o disminuyan sus actividades de creación de negocios bajo su patrocinador inicial para participar de cualquier manera en una organización formada bajo un patrocinador diferente. Si se descubre que un Distribuidor Independiente participa de alguna manera en una iniciativa de patrocinio de líneas cruzadas, la Compañía se reserva el derecho de suspender de inmediato a esa entidad o persona física en espera de una determinación final que pueda resultar en la terminación de dicha Franquicia de Distribución.

F. NO ACUMULACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE LÍNEA DESCENDENTE

Los Distribuidores Independientes únicamente podrá reclutar y/o patrocinar a nuevos distribuidores en su línea descendente de primer nivel.

Sección 4: Marcas, Literatura y Publicidad.

A. USO DE MATERIAL CON MARCAS REGISTRADAS O DERECHO DE AUTOR DE LA COMPAÑÍA

La Compañía no permitirá el uso de su marca registrada o material protegido por derechos de autor, incluyendo, sin limitar, marcas comerciales, nombres comerciales, logotipos, imagen comercial y material gráfico, y cualquier cosa que sea similar a la marca registrada o material protegido por derechos de autor de la Compañía (en adelante, "marca registrada o material con derechos de autor") sin permiso previo por escrito del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal.

B. PROCEDIMIENTO DE CUMPLIMIENTO

La Compañía requiere que los Distribuidores Independientes obtengan un permiso previo por escrito para cualquier uso de su marca registrada o material con derechos de autor. Los Distribuidores Independientes deben proporcionar al Departamento de Cumplimiento o al Departamento Legal una copia final, lista para los medios de comunicación, de cualquier y cada uso de material registrado o sujeto a derechos de autor antes de su publicación. El Distribuidor Independiente recibirá un Número de Aprobación. Es obligación del Distribuidor Independiente mantener un archivo con los Números de Aprobación y proporcionar a la Compañía un Número de Aprobación para un uso determinado previa solicitud.

C. MATERIALES DE LA COMPAÑÍA

Todos los materiales de la Compañía, ya sea en película, digital, impresos, mostrados en Internet, transmitidos a través de comunicaciones electrónicas o producidos por grabaciones de sonido, tienen derechos de autor y NO pueden reproducirse sin el permiso previo por escrito del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal.

D. NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

Un Distribuidor Independiente no deberá utilizar en ningún momento el nombre de la Compañía o cualquiera de sus materiales con marca registrada o con derechos de autor como parte de su propia Entidad Legal o nombre comercial de Franquicia de Distribución. Un Distribuidor Independiente no podrá ser independiente, o implicar de alguna otra manera que sea un representante, agente, empleado, socio, empresa conjunta y/o franquiciado de la Compañía. El ÚNICO uso autorizado del nombre de la Compañía por parte de un Distribuidor Independiente es para identificarse a sí mismo como un "Distribuidor Independiente", cuya identificación debe ser audaz, clara y prominente si se usa junto con el nombre de la Compañía o cualquiera de sus materiales con marcas registradas o derechos de autor y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente.

Por ejemplo:

"Distribuidor Independiente para SeneGence®" o "Distribuidor Independiente de LipSense®"

E. SALUDOS TELEFÓNICOS y DE VOZ

Los Distribuidores Independientes no contestarán a sus teléfonos diciendo "SeneGence", no grabarán los saludos del correo de voz como si fueran el domicilio social de la Compañía, y no deberán hacer que los llamadores crean que han llegado al domicilio social de la Compañía en lugar de un Distribuidor Independiente. Cada Distribuidor Independiente debe dejar claro que es un "Distribuidor Independiente" de la Compañía.

F. NOMBRES DE USUARIO, DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO, LISTAS DE DIRECTORIO TELEFÓNICO y OTRAS LISTAS DE DIRECTORIO

Ningún nombre de usuario, dirección de correo electrónico u otra identificación de un Distribuidor Independiente podrá, de alguna manera, hacer que otros crean que el Distribuidor Independiente es el domicilio social de la Compañía en lugar de un Distribuidor Independiente. Las listas de directorios telefónicos u otras listas de directorios deben identificar al Distribuidor Independiente de manera audaz, clara y prominente como un "Distribuidor Independiente de SeneGence". Adicionalmente, todas las listas de directorios deben colocarse bajo un encabezado tópico apropiado (por ejemplo, cosméticos, Productos de Belleza, Cuidado de la Piel) y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente.

Cualquier nombre de usuario, direcciones de correo electrónico, listas de teléfonos u otros directorios confusos o engañosos, y cualquier otra forma confusa o engañosa en que se identifiquen los Distribuidores Independientes deberán ser modificados por el Distribuidor Independiente inmediatamente, a solicitud de la Compañía.

G. RADIO y TELEVISIÓN

Los Distribuidores Independientes tienen prohibido conceder entrevistas de radio, televisión, periódicos, tabloides o revistas, hacer apariciones públicas y hablar en público, y hacer cualquier tipo de declaración a los medios para dar a conocer a la Compañía, sus productos o su Franquicia de Distribución individual, salvo mediante aprobación expresa previa otorgada por escrito del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal. Si el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal proporcionan una autorización expresa por escrito, todas las entrevistas, apariciones públicas, compromisos para hablar en público o cualquier declaración hecha a los medios de comunicación se realizarán de acuerdo con los Lineamientos de Medios de Comunicación de Mercadotecnia.

H. GRABACIÓN, RADIODIFUSIÓN o TRANSMISIÓN EN VIVO

Un Distribuidor Independiente, salvo que el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal lo autorice específicamente por escrito con anticipación, NO DEBERÁ GRABAR, TRANSMITIR, TRANSMITIR EN VIVO, cualquier conferencia, presentación o llamadas telefónicas (ya sean realizadas o recibidas), seminarios web, conferencias o capacitaciones en vivo, o videoconferencia por parte de la Compañía o cualquier agente, representante o empleado de la Compañía.

I. MATERIALES QUE NO SON DE LA COMPAÑÍA

Un Distribuidor Independiente no deberá crear, fabricar ni obtener de ninguna otra fuente que no sea la Compañía, artículos promocionales o material impreso de ningún tipo en el que esté impresa una marca registrada o material protegido por derechos de autor, sin el permiso previo por escrito del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal. Esta restricción incluye todos los artículos de regalos promocionales de cualquier tipo, todos los materiales impresos y otros artículos que los Distribuidores Independientes quieran darles a sus clientes o Distribuidores potenciales. Los artículos promocionales o la literatura no podrán ser vendidos ni comercializados hacia otros Distribuidores Independientes.

Un Distribuidor Independiente no podrá producir, vender o distribuir literatura, películas o grabaciones de sonido que sean engañosamente similares a, o que puedan confundirse con las producidas, publicadas y proporcionadas por la Compañía para sus Distribuidores Independientes. Un Distribuidor Independiente tampoco podrá comprar, vender o distribuir materiales ajenos a la Compañía que impliquen o sugieran que dichos materiales provienen de la Compañía.

J. MEDIOS IMPRESOS Y DIGITALES

Los anuncios impresos y digitales, incluyendo anuncios de pantalla (anuncios, carteles, pancartas, etc.), anuncios impresos (revistas, periódicos, etc.), correos directos, volantes, folletos y cualquier otro artículo impreso o digital o material que contenga la marca registrada o con derechos reservados de la Compañía, que debe identificar el Distribuidor Independiente de manera audaz, clara y prominente como un Distribuidor Independiente de SeneGence y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente. Dichos artículos impresos y digitales deben enviarse a la Compañía para su aprobación, y no se podrán mostrar, publicar ni difundir sin autorización previa por escrito del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal. Cualquier publicidad impresa y digital se hará de acuerdo con los Lineamientos de Medios de Comunicación de Mercadotecnia.

K. TARJETAS DE PRESENTACIÓN, MEMBRETES, CHEQUES IMPRESOS Y CALCOMANÍAS PARA AUTOMÓVILES

Todas las tarjetas de presentación, membretes, cheques impresos, calcomanías para automóviles y cualquier otro material utilizado por el Distribuidor Independiente deben identificar al Distribuidor Independiente de manera audaz, clara y prominente como un "Distribuidor Independiente de SeneGence" y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente. Cualquier cambio y/o adición al diseño estándar para tarjetas de presentación debe ser aprobado por el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal. Ninguna tarjeta de presentación, membrete, cheques impresos, calcomanías para automóviles o cualquier otro material utilizado por el Distribuidor Independiente podrá sugerir que el propietario es el domicilio social, y el Distribuidor Independiente deberá cambiar de inmediato cualquier material confuso o engañoso utilizado por el Distribuidor Independiente, a solicitud de la Compañía.

L. LIBERACIÓN TESTIMONIAL

En consideración a su otorgamiento de una Franquicia de Distribución, la Compañía, sus subsidiarias, afiliadas, agentes, representantes y cualquier persona autorizada por la Compañía, tendrá el derecho de utilizar, en cualquier medio, las fotografías, nombres, imágenes de Distribuidores Independientes, apariencias, imágenes, voces, declaraciones, citas, cartas, endosos, testimonios y/u otra información y materiales suministrados por Distribuidores Independientes (en adelante referido como,

“información y materiales de Distribuidores Independientes”). Para este propósito, cualesquier y todos los aspectos registrados tomados u obtenidos por la Compañía en cualquier función de la Compañía en la cual el Distribuidor Independiente esté presente, deberán ser considerados de manera concluyente que han sido suministrados por el Distribuidor Independiente con dicho permiso y sujeto a este otorgamiento. En ninguna circunstancia el Distribuidor Independiente tendrá derecho a ninguna contraprestación por el uso de la información y los materiales del Distribuidor Independiente por parte de la Compañía.

Estos derechos deberán incluir el derecho a incorporar información y materiales del Distribuidor Independiente en forma de video o audio, anuncios impresos, fotografías fijas, catálogos, empaques, folletos adjuntos y todos los demás medios de comunicación. Estos derechos incluyen, entre otros, la impresión, el registro de derechos de autor, la reproducción, la exhibición, la transmisión, la transmisión en vivo, la publicación, la edición, la distribución o el uso o la concesión de licencias a otros para utilizar la información y los materiales de los Distribuidores Independientes, en todo o en parte, con fines publicitarios y la promoción de la Compañía y sus subsidiarias y afiliadas, o para cualquier otro propósito relacionado con los negocios de la Compañía. Dichos derechos a favor de la Compañía continuarán más allá de la vigencia de la Franquicia de Distribución del Distribuidor Independiente, a perpetuidad.

El uso por parte de la Compañía de la información y los materiales del Distribuidor Independiente, tal como se describe anteriormente, no violará los derechos del Distribuidor Independiente o de cualquier persona u organización. Dichas declaraciones deberán ser honestas y sinceras.

M. RESTRICCIONES DE INTERNET

El uso en Internet de cualquier marca registrada o material protegido por derechos de autor de la Compañía, incluyendo sin limitar, los nombres comerciales, logotipos, ilustraciones y cualquier otro material similar a la marca registrada de la Compañía o material protegido por derechos de autor que no haya sido aprobado previamente por la Compañía, sujeto en todo momento al requisito general de que dicho uso sea específicamente aprobado por escrito por el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal, antes de dicho uso.

Cualquier uso en Internet de material con marca registrada o con derechos de autor debe identificar al Distribuidor Independiente de manera audaz, clara y prominente como un “Distribuidor Independiente de SeneGence” y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente. Cuando se incluyen en listados de cualquier tipo, los sitios web de Distribuidores Independientes deben aparecer bajo el encabezado tópico más apropiado disponible a través de ese servicio. Cuando estén disponibles, dichos listados pueden aparecer solo en las categorías de “Distribuidor Independiente”, “Contratista Independiente” o “Distribuidor”, y el Distribuidor debe listarse como un Distribuidor Independiente en lugar de como “SeneGence” o cualquier cosa que pueda causar a los consumidores o cualquier otra persona que crea que el Distribuidor Independiente es el domicilio social de la Compañía o cualquier otra cosa que no sea un Distribuidor Independiente de la Compañía.

El uso en Internet de cualquier marca registrada o material con derechos de autor se limitará específicamente de la siguiente manera:

1. Usos Prohibidos:

- a. El material con marca registrada o con derechos de autor no deberá ser utilizado como parte de un nombre de dominio o URL (dirección de Internet), nombre de sub-dominio o dirección de página. Esta política se aplica a todos los nombres de dominio y URL, independientemente de la extensión de dominio universal utilizada.

Por ejemplo:

www.ILoveSeneGence.com, www.ILoveSeneGence.biz y <http://store.yahoo.com/LipSense.html> son usos prohibidos de material con marca registrada o derechos de autor.

b. El material con marca registrada o con derechos de autor no deberá ser utilizado como parte de una etiqueta meta o una descripción del sitio web del sitio web de un Distribuidor Independiente. Además, dicho material no se utilizará en ningún lugar del código fuente HTML del sitio web de un Distribuidor Independiente.

c. Los Distribuidores Independientes no podrán colocar botones, anuncios emergentes, anuncios ni ningún otro tipo de publicidad en Internet en ningún sitio web, o en cualquier lugar de Internet, con material registrado o con derechos de autor.

Por ejemplo:

Los Distribuidores Independientes no podrán tener un Anuncio Patrocinado en Google (o en ningún otro motor de búsqueda) que use los nombres de marca registrada de la Compañía, es decir, SeneGence, LipSense, MakeSense, etc. El anuncio solamente debe poder buscarse con nombres o materiales que no sean de marca registrada.

d. Los Distribuidores Independientes no podrán ofrecer ningún producto de la Compañía a la venta en ningún sitio de subastas u otro sitio web donde la venta del producto se realice a través de la solicitud de ofertas en Internet.

e. Los Distribuidores Independientes no podrán de manera alguna dirigir el tráfico de Internet a sitios web no aprobados o permitir que el tráfico de Internet sea dirigido a sitios web no aprobados utilizando material registrado o registrado.

f. Los Distribuidores Independientes no podrán ofrecer ningún producto de la Compañía a la venta en un sitio web de Internet que no haya sido aprobado por la Compañía o que no tenga un enlace a un sitio web aprobado por la Compañía (es decir, SeneSite). Y, en ningún caso, un Distribuidor Independiente podrá ofrecer cualquier producto de la Compañía a la venta en un sitio web de Internet que contenga un carrito de compras en línea o una capacidad de procesamiento de pagos, distinto a un sitio web alojado por la Compañía.

2. Usos Limitados:

a. El material con marca registrada o con derechos de autor no deberá ser utilizado como parte del contenido de ningún sitio web o página web, excepto (1) en un sitio web aprobado por la Compañía (por ejemplo, SeneSite), (2) si está específicamente aprobado por la Compañía para vincularse a SeneSite, o el sitio de CDO (3) tal como lo proporciona la Compañía a los Distribuidores Independientes como una página web que hace referencia al producto y al sitio SeneSite del Distribuidor Independiente.

Por ejemplo:

Los Distribuidores Independientes podrán diseñar y operar sus propios sitios web mostrando su propia marca personal (que no sea SeneGence). Si el sitio web contiene algún nombre o material de marca registrada de SeneGence y se utiliza para mostrar, comercializar y/o vender productos de SeneGence, DEBE vincularse a un carrito de compras patrocinado por la Compañía, es decir, al sitio web de SeneSite o CDO, para completar la venta de cualquier producto de la empresa.

b. Se prohíbe cualquier otro enlace o instrucción en dicho sitio web para ir a otro lugar para completar la compra del producto de la Compañía.

c. Los Distribuidores Independientes no utilizarán el material con marca registrada o con derechos de autor para registrarse en ningún motor de búsqueda de Internet u otro sistema de recuperación de información en Internet.

N. SOLICITUDES DE CORREO ELECTRÓNICO

Los avisos de correo electrónico no solicitados ("spam") están específicamente prohibidos y se considerará que constituyen una actividad no ética por parte de cualquier Distribuidor Independiente que envíe dicho spam. Es responsabilidad exclusiva del Distribuidor Independiente cumplir con todas las leyes federales, estatales y locales relacionadas con los programas de mercadotecnia por correo electrónico. Se recomienda encarecidamente a los Distribuidores Independientes que utilicen exclusivamente listas de direcciones de correo electrónico de "suscripción" de confianza. Se requiere que los Distribuidores Independientes proporcionen una forma simple y directa de optar por no recibir dicha solicitud por correo electrónico. El uso de cualquier material registrado o registrado en un anuncio de correo electrónico no solicitado ("spam") está específicamente prohibido.

El Distribuidor Independiente, en virtud de su franquicia de distribución, le otorga irrevocablemente a la Compañía el derecho a comunicarse a través de correo electrónico, teléfono o cualquier otro método común de comunicación comercial, sin tener en cuenta el "antispam", "no-llamar" u otras regulaciones similares, ya sean basadas en leyes federales, estatales, locales o internacionales.

O. CORREO MASIVO y SOLICITUDES TELEFÓNICAS.

El uso de material con marca registrada o con derechos de autor no podrá realizarse con dispositivos de llamada automáticos, operaciones de ventas telefónicas (*boiler room*) o mediante envíos masivos no solicitados para solicitar Distribuidores Independientes y/o clientes minoristas.

P. SENESITES

Ningún Distribuidor Independiente tendrá más de un "SeneSite" dentro del sitio web corporativo de la Compañía. No se permiten enlaces desde un sitio SeneSite dirigido a sitios fuera del sitio web de la Compañía, www.senegence.com. Todos los Distribuidores Independientes SeneSites serán auditados por la Compañía previo a su lanzamiento y en cualquier momento posterior. La Compañía se reserva el derecho de negar la liberación de requerir cambios en cualquier sitio SeneSite si la Compañía considera que dicha acción es esencial para proteger los intereses de la Compañía. Las imágenes que se muestran en las páginas electrónicas de SeneSite tienen derechos de autor y no podrán ser descargadas o reproducidas por Distribuidores Independientes para ningún propósito.

Q. REDES SOCIALES

Las Redes Sociales son una herramienta poderosa que puede crear nuevas oportunidades y promover la imagen de marca si se usa correctamente, pero también puede ser dañina y perjudicial para las empresas. La Compañía promueve estas políticas de redes sociales para garantizar que el Distribuidor Independiente y/o la Compañía no se vean perjudicados por el uso y la participación en las Redes Sociales.

Es importante comprender y familiarizarse con el Código de Ética de AMVD y seguir esas pautas cuando se utilizan todos los foros de Redes Sociales. [**Código de Ética de AMVD:** https://www.amvd.org.mx/amvd_codigoetica.pdf]

Las Redes Sociales son cualquier herramienta mediada por computadora que permite a las personas crear, compartir o intercambiar información, beneficios profesionales, ideas, fotos, videos, etc. a través de comunidades virtuales y/o redes de computadoras. Estas comunidades virtuales y/o redes son

conocidas por muchos nombres comerciales, que incluyen, entre otros, los siguientes: Facebook®, LinkedIn®, Myspace®, Twitter®, Instagram®, Snapchat®, YouTube® y Periscope®. Estas comunidades también se extienden a la participación en un blog y una página wiki.

El uso en de cualquier marca registrada o material protegido por derechos de autor de la Compañía en Redes Sociales, incluyendo, sin limitar, los nombres comerciales, logotipos, diseños, imágenes comerciales o cualquier otra cosa similar al material de la Compañía con marca registrada o derechos de autor, estará sujeto en todo momento al requisito general para que dicho uso sea específicamente aprobado por escrito por el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal. *Ver la sección 4A.*

Cualquier uso en las Redes Sociales de marcas registradas o material protegido por derechos de autor debe identificar al Distribuidor Independiente de manera audaz, clara y prominente como un "Distribuidor Independiente de SeneGence" y debe incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente. Cuando se incluye en listados de cualquier tipo, el perfil de usuario de las Redes Sociales del Distribuidor Independiente debe aparecer bajo el encabezado tópico más apropiado disponible a través del proveedor de las Redes Sociales. El Distribuidor Independiente debe identificarse como Distribuidor Independiente en lugar de como "SeneGence" o cualquier cosa que pudiera hacer que los consumidores o cualquier otra persona crean que el Distribuidor Independiente es el domicilio social de la Compañía o cualquier otra cosa que no sea un Distribuidor Independiente.

Cuando estén disponibles, dichas listas podrán aparecer únicamente en las categorías de "Distribuidor Independiente", "Contratista independiente" o "Distribuidor", y el uso en las Redes Sociales de cualquier material registrado o con derechos de autor se limitará específicamente de la siguiente manera:

1. Usos Prohibidos.

a. El material con marca registrada o con derechos de autor no deberá ser utilizado como parte de un perfil de usuario, nombre de usuario, identificador de tópico, identificador de tema o cualquier otro medio para identificarse o el objeto o tema de la publicación y/o comentario de las Redes Sociales del Distribuidor Independiente. Esta política se aplica a cualquier Red Social utilizada. Todos los perfiles de usuario deben indicar claramente el Distribuidor Independiente de SeneGence y deben incluir el número de identificación del Distribuidor Independiente.

Por ejemplo, el uso de nombres de perfil y/o nombres de dominio o cualquier otro medio para identificarse en cuentas de Redes Sociales con nombres como SeneGence Ladies, SeneGence.com/lips, LipSense Lady, BrowSense Broker, SeneGence Store, @senegencelips, @senegence, @lipsense, @senedermsolutions, serían todos usos prohibidos de material con marca registrada o derechos de autor.

Esto también incluye cualquier palabra o frase que sea similar a la vista, el sonido o el significado, o que tenga la intención de imitar, cualquier material con marca registrada o derechos de autor; tales como LipSensation, LipNonSense, MakesSense, etc. Dicha determinación deberá ser a criterio exclusivo y sin restricciones de la Compañía.

b. Los Distribuidores Independientes no podrán colocar botones, anuncios emergentes, pancartas ni ningún otro tipo de publicidad en ninguna publicación en las Redes Sociales y/o comentarios utilizando material con marca registrada o derechos de autor, con la excepción de los gráficos e ilustraciones proporcionados por la Compañía en el Back Office del Distribuidor Independiente.

Por ejemplo:

Los Distribuidores Independientes no pueden tener un Anuncio Patrocinado en Google (o en ningún otro motor de búsqueda) que use nombres de marca de la Compañía, es decir, SeneGence, LipSense, MakeSense, etc. El anuncio solo debe poder buscarse con nombres o materiales que no sean de marca registrada.

c. Los Distribuidores Independientes no podrán dirigir a los seguidores de las Redes Sociales a ningún sitio de subastas u otro sitio web donde la venta del producto se realice en Internet. Sin embargo, el Distribuidor Independiente podrá dirigir a los seguidores de las Redes Sociales a su sitio SeneSite™ o al Programa de Orden Directa al Cliente™ ("CDO™"), si el Distribuidor Independiente participa en el Programa CDO™.

d. Los Distribuidores Independientes no podrán de ninguna manera dirigir a los seguidores de las Redes Sociales a sitios web no aprobados o permitir que los seguidores de las Redes Sociales sean dirigidos a sitios web no aprobados utilizando material con marca registrada o con derechos de autor.

e. Los Distribuidores Independientes tienen prohibido publicar o comunicar de cualquier otra manera, comentarios o materiales que, a criterio exclusivo de la Compañía, sean perjudiciales para el buen nombre o la reputación de la Compañía.

f. Los Distribuidores Independientes tienen prohibido el uso de marcas comerciales, derechos de autor u otra propiedad intelectual de terceros, incluyendo sin limitar, nombres comerciales, logotipos, ilustraciones, imágenes (semejantes a las celebridades) o cualquier cosa que sea similar al material con marca registrada o derechos de autor de un tercero.

Por ejemplo:

Los Distribuidores Independientes no podrán publicar una imagen de alguna celebridad y hacer afirmaciones o declaraciones del color de LipSense que puedan estar usando; o que están usando LipSense, excepto cuando exista evidencia documentada de que la celebridad está usando y/o promocionando productos de la Compañía.

2. Usos Limitados.

a. El material con marca registrada o con derechos de autor podrá ser utilizado como parte del contenido de cualquier publicación y/o comentario en las Redes Sociales si es: (1) una publicación aprobada por la Compañía (por ejemplo, una "participación" en Facebook de una publicación de la Compañía, un "retweet" en Twitter de una publicación de la Compañía, etc.); (2) específicamente aprobado por la Compañía antes de publicar y/o comentar (por ejemplo, en base a los materiales de mercadotecnia distribuidos por la Compañía); (3) proporcionados a los Distribuidores Independientes por la Compañía como una herramienta de las Redes Sociales aprobada que hace referencia al producto y al SeneSite™ del Distribuidor Independiente (por ejemplo, disponible en el Back Office); o (4) una fotografía de inventario proporcionada a los Distribuidores Independientes por la Compañía para su uso en marketing y desarrollo (por ejemplo, disponible en el Back Office). Los Distribuidores Independientes podrán personalizar los materiales proporcionados por la Compañía, pero cualquier personalización debe cumplir con las Políticas y Procedimientos del Distribuidor.

b. Los Distribuidores Independientes se asegurarán de que todas las marcas comerciales utilizadas estén marcadas correctamente con los avisos de marcas correspondientes que indiquen el registro federal para marcas registradas o que indiquen un aviso de derecho común para marcas no registradas. El aviso legal apropiado que indica el registro federal de una marca es "®", por lo que ese aviso legal aparecería, por ejemplo, como LipSense®. El aviso

de ley común correspondiente que indica una marca no registrada es "TM", por lo que el aviso de ley común aparecerá, por ejemplo, como DualSense™, SeneCare™, SeneCar™.

c. Los Distribuidores Independientes no deberán utilizar material de marca registrada o con derechos de autor para registrarse en ninguna Red Social. Por ejemplo, dicho material no se utilizará como parte de un nombre de usuario, nombre de página, nombre de grupo o dirección web (URL).

3. Lineamientos.

a. Cuando esté disponible, el Distribuidor Independiente es animado a participar en un taller / conferencia de Redes Sociales de la Compañía para familiarizarse con el uso adecuado y los lineamientos de las Redes Sociales disponibles para ellos; es decir, asistiendo al evento de capacitación para distribuidores P.I.T. Stop.

b. Si un Distribuidor Independiente participa en las Redes Sociales, los siguientes lineamientos están diseñados para proteger al Distribuidor Independiente y a la Compañía. Estos lineamientos ayudarán al Distribuidor Independiente cuando utilice las Redes Sociales para promover su negocio y fidelizar a los clientes.

Utilice Su Verdadera Identidad

Siempre utilice su verdadera identidad y revele adecuadamente que Usted es un Distribuidor Independiente de SeneGence e incluya su número de ID de Distribuidor Independiente. Si una publicación y/o comentario en una Red Social puede generar confusión acerca de si Usted es un Distribuidor Independiente o no, tenga en cuenta en su publicación y/o comentario, por ejemplo, "Soy un Distribuidor Independiente de SeneGence", "No estoy afiliado con un empleado de SeneGence International", "#distribuidor independiente", "#distributorad", etc.

Divulgar Adecuadamente El Material Publicitario

Para evitar cualquier reclamo de publicidad falsa o engañosa, siempre revele que su publicación y/o comentario es un anuncio, por ejemplo, "Publicidad de Distribuidor Independiente", "#ad", "#advertencia", "# patrocinada", etc.

No Haga Reclamaciones Falsas

- i. Realice declaraciones precisas y veraces en publicaciones y/o comentarios en redes sociales sobre productos, servicios, precio, grado, calidad, marca, valor, rendimiento, cantidad, moneda del modelo y disponibilidad.
- ii. No haga declaraciones en publicaciones y/o comentarios en las redes sociales con respecto a las ganancias (reales o potenciales) y/o el estilo de vida económico (explícito o implícito) como Distribuidor Independiente.
- iii. No haga declaraciones, promesas o testimonios que puedan inducir a error a los consumidores o posibles Distribuidores Independientes en las publicaciones de redes sociales y/o comentarios con respecto a los ingresos (reales o potenciales) y/o el estilo de vida económico (explícito o implícito) como Distribuidor Independiente.

- iv. No haga reclamaciones terapéuticas o curativas para productos en publicaciones y/o comentarios en Redes Sociales.
- v. No haga reclamos en publicaciones y/o comentarios en redes sociales por ningún producto de la Compañía que no esté contenido en la documentación oficial de la Compañía.

Únicamente Comprométase Usted Mismo

No comprometa a la Compañía a hacer o no hacer alguna conducta específica. Su posición como Distribuidor Independiente no le otorga ninguna facultad para hacerlo.

No Haga Divulgaciones Financieras y/o Declaraciones de Ganancias

- i. No comente ni publique ninguna declaración que divulgue el desempeño financiero real o implícito o la condición de la Compañía. Del mismo modo, no comente ni publique ninguna declaración que indique el ingreso de su Franquicia de Distribución Independiente de SeneGence ni declare las ventas o ganancias reales o potenciales de los Distribuidores Independientes. Además, no haga ninguna declaración que pueda considerarse una violación de las leyes federales o estatales, como la divulgación de información no pública.

Estos son ejemplos de los tipos de comentarios o publicaciones que están prohibidos:

- *"Gané más el mes pasado que el año pasado"*
 - *"Estoy ganando 6 cifras al mes"*
 - *"Mi cheque de comisión el mes pasado fue \$ ****"*
"Estoy ganando tanto dinero como Distribuidor Independiente de SeneGence que renuncié a mi trabajo habitual"
- ii. No haga declaraciones económicas de estilo de vida con respecto a los beneficios de una Franquicia de Distribución SeneGence.

Estos son ejemplos de los tipos de comentarios o publicaciones que están prohibidos:

- *"SeneGence está pagando por mi coche"*
- *"LipSense pagó por mi viaje a Costa Rica"*
- *Publicación de fotos de activos costosos / de alto valor e insinuar que la Franquicia de Distribución Independiente de SeneGence pagó por dichos artículos (automóviles, barcos, casas, etc.)*

Aquí hay ejemplos de cosas que puedes decir:

- *"Obtuve un reembolso de arrendamiento en mi SeneCar™"*
- *"Me gané un viaje con todos los gastos pagados a ..."*

Respetar la Privacidad de los Demás y Mantener su Privacidad

No solicite a otros Distribuidores Independientes o terceros sus credenciales de acceso y/o contraseñas a sus cuentas de Redes Sociales. Del mismo modo, no proporcione sus credenciales y/o contraseñas de inicio de sesión a sus cuentas de Redes Sociales a otros Distribuidores Independientes o terceros.

No Haga Declaraciones Maliciosas, Abusivas, Amenazantes, Difamatorias o Falsas

- i. Las publicaciones y/o comentarios en Redes Sociales no deben ser ofensivos ni estar destinados a dañar la reputación de alguien, y no deben crear un entorno hostil debido a: edad (40 años o más); ascendencia; color; carrera; religión; género; identidad de género; expresión de género; información genética; estado civil; afección médica, incluidas las relacionadas con el embarazo, el parto o la lactancia materna; denegación de licencia familiar y médica; discapacidad mental; origen nacional; discapacidad física; credo religioso; sexo; orientación sexual; Servicio pasado, actual o prospectivo en los servicios uniformados; o cualesquier otra categoría protegida por las leyes federales, estatales o locales aplicables.
- ii. No realizar ninguna publicación o comentario que mantenga a la Compañía u otro Distribuidor Independiente en una mala opinión o de una manera que pueda dañar la reputación de la Compañía o sus Distribuidores Independientes.
- iii. No realizar ninguna publicación o comentario que pueda considerarse o que sea un acoso cibernético, es decir, el maltrato intencional y repetido de otros a través del uso de tecnología, como computadoras, teléfonos celulares y otros dispositivos electrónicos. El acoso cibernético implica el uso de tecnologías de la información y la comunicación para apoyar el comportamiento deliberado, repetido y hostil por parte de un individuo o grupo que pretende dañar a otros o en realidad perjudica a otros.

Los Principios de Sentido Común Deben Aplicar Siempre

Es importante comprender e implementar estas políticas, pero la realidad es que las propias experiencias del Distribuidor Independiente con las Redes Sociales demostrarán al Distribuidor Independiente que las líneas entre lo público y lo privado, personal y profesional a menudo están desequilibradas y distorsionadas. En caso de participar en Redes Sociales, puede crear percepciones y opiniones sobre los Distribuidores Independientes y/o la Compañía sin saberlo o intentarlo y, como tal, siempre realice sus actividades con principios de sentido común; sea profesional, sea directo, sea apropiado y agregue valor al discurso social.

Reportar Conducta No-Éticas y/o Ilegales

Si un Distribuidor Independiente es testigo u observa algo en línea que sea potencialmente difamatorio, maliciosamente falso, ilegal y/o conducta no ética en contra la Compañía, el material de la Compañía con marca registrada o protegido por derechos de autor, y/u otro Distribuidor Independiente, favor de no comunicarse o conversarlo en lo individual y favor de informar inmediatamente al Departamento de Cumplimiento o al Departamento Legal acerca de tal conducta. Favor de proporcionar evidencia de dicha conducta en forma de capturas de pantalla u otras copias de dicho material con cualquier informe al Departamento de Cumplimiento o al Departamento Legal.

4. Monitoreo y Cumplimiento de SeneGence.

Todas las publicaciones y/o comentarios en las Redes Sociales podrán ser auditados por la Compañía en cualquier momento. La Compañía se reserva el derecho de exigir cambios o la eliminación de cualquier publicación y/o comentario en Redes Sociales si la Compañía considera, a su exclusivo e ilimitado criterio, que dicha acción es esencial para proteger los intereses de la Compañía y sus Distribuidores Independientes. Si el Distribuidor Independiente no cumple con el cambio o la eliminación solicitada, la Compañía se reserva el derecho de suspender y/o cancelar la Franquicia de Distribución de SeneGence del Distribuidor Independiente. Esta Política de Redes Sociales de esta Guía de Políticas y Procedimientos para Distribuidores está sujeta a cambios, a exclusiva discreción del Departamento de Cumplimiento o Departamento Legal.

Esta política no pretende restringir las comunicaciones o acciones protegidas o exigidas por las leyes federales, estatales o locales.

Sección 5: Eventos Comerciales, Exposiciones y Ferias.

A. PARTICIPACIÓN

Sujeto a los derechos de la Compañía establecidos en estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, los productos de la Compañía pueden mostrarse y ofrecerse para la venta, y la oportunidad comercial puede ofrecerse en eventos comerciales, exposiciones, ferias u otros eventos públicos.

Con el fin de proteger el material registrado o registrado de la Compañía y su imagen pública, la Compañía se reserva el derecho de restringir la participación del Distribuidor Independiente en dichos eventos, en todos los aspectos, incluyendo, entre otros, la aprobación previa de la identidad y el número de Distribuidores autorizados a participar en cualquier evento de este tipo.

B. CÓDIGO DE CONDUCTA

Al participar en este tipo de eventos, deben cumplirse ciertos estándares y pautas, y el no hacerlo puede resultar en una acción disciplinaria, incluyendo la terminación de una Franquicia de Distribución. Los siguientes son los lineamientos y el código de conducta para un Distribuidor Independiente al participar, exhibir y/o vender productos de la Compañía en eventos comerciales, exposiciones, ferias u otros eventos públicos:

1. Se requiere que los Distribuidores Independientes se abstengan de establecer precios abusivos al vender o exhibir productos de la Compañía. Los precios abusivos y la subcotización de otros Distribuidores Independientes en eventos comerciales, exposiciones, ferias u otros eventos públicos son una infracción grave de los derechos de otros Distribuidores Independientes para obtener el beneficio de venta minorista establecido en el *Plan de Compensación para Distribuidores*, y económicamente participa en las oportunidades que estos eventos presentan. La conducta de esta naturaleza no será tolerada y es motivo de suspensión o terminación de la Franquicia de Distribución de la persona infractora. Nada en este documento deberá ser interpretado en el sentido de que los

precios abusivos en entornos que no sean eventos comerciales, exposiciones, ferias y otros eventos públicos son tolerados o serán permitidos por la Compañía.

2. Los Distribuidores Independientes únicamente podrán utilizar materiales de soporte de ventas y literatura producidos y/o aprobados por la Compañía cuando participan, exhiben y/o vendan productos de la Compañía y realicen esfuerzos de patrocinio en eventos públicos. Esto incluye pancartas, carteles, obras de arte, boletos de venta, información de productos y folletos, e información de patrocinio y folletos. Todos los materiales distribuidos en los eventos deberán ser aprobados por el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal de acuerdo con los procedimientos descritos en la Sección 4, anterior.

3. Se espera que todos los Distribuidores Independientes cuando participan en eventos públicos tengan una conducta profesional y el comportamiento cortés. Favor de asegurarse que se entienda claramente el código de conducta entre los compañeros Distribuidores Independientes cuando se realicen esfuerzos de venta y patrocinio en estos eventos. Es importante que todos los Distribuidores Independientes, ya sea que trabajen juntos en un módulo de exhibición común o en puestos separados, promuevan un comportamiento ético entre ellos, y tengan cuidado de no vender o patrocinar a un cliente o contacto de otro Distribuidor Independiente.

4. Se alienta a los Distribuidores Independientes que tengan la intención de participar con otros en ferias comerciales u otros eventos, a realizar acuerdos POR ESCRITO, previos al evento. Los términos importantes para dichos acuerdos pueden incluir: la duración y la fecha del evento, qué suministros traerá cada Distribuidor Independiente, la cantidad de personas que trabajarán en el módulo de exhibición, cómo reclutará cada Distribuidor Independiente durante el evento (es decir, definir cómo determinar) durante la exposición en la que se registrarán los nuevos Distribuidores Independientes en línea descendente, cómo se registrarán las ventas y cómo y cuándo se dividirán los ingresos. Este acuerdo debe indicar que no debe cambiarse sin el consentimiento por escrito de todos los Distribuidores Independientes involucrados en el evento, y todos los Distribuidores Independientes involucrados deben firmar el acuerdo. **La Compañía únicamente podrá intervenir en los conflictos que surjan de los eventos cuando haya ocurrido una violación de las Políticas y Procedimientos, no en disputas contractuales entre Distribuidores Independientes.**

5. Cuando se reservan eventos comerciales, exposiciones, ferias u otros eventos públicos, la reserva o el listado deben estar bajo la Franquicia de Distribución Independiente, no bajo la Compañía o el nombre del producto. Sin embargo, al mismo tiempo, la reserva o el listado deben dejar en claro que el módulo de exhibición o el espacio que se alquila es para la venta del producto de la Compañía, de modo que no se produzca la doble reserva o el exceso de reservas de los módulos de exhibición de la Compañía en un evento determinado. Para dejar esto en claro, los Distribuidores Independientes deben usar "SeneGence" como la primera palabra de su listado cuando se registran para cualquier evento. Por ejemplo, una lista adecuada diría, "Distribuidor Independiente SeneGence / Jane Smith" o "Distribuidor Independiente SeneGence, S. de R.L. de C.V.". Se recomienda que los Distribuidores Independientes le pregunten específicamente al promotor si otros Distribuidores Independientes SeneGence se han registrado para un evento determinado.

6. Los productos de la Compañía no pueden exhibirse o presentarse en el mismo módulo de exhibición con ningún otro producto que compita en el mercado con cualquier producto disponible a través de la Compañía o que se venda a través de métodos de comercialización directa o mercadotecnia multinivel. (Ver sección 10 párrafo F)

7. Los Distribuidores Independientes deberán proporcionar a todos los compradores de los productos de la Compañía un recibo de venta minorista por escrito que identifique al Distribuidor Independiente, incluyendo el número de identificación del Distribuidor Independiente, y que proporcione su información de contacto. Los Distribuidores Independientes también deben mostrar prominentemente

un cartel en su módulo de exhibición que los identifique como un “Distribuidor Independiente” de la Compañía e incluir su número de ID de Distribuidor Independiente.

Si tiene alguna pregunta sobre los procedimientos de venta o patrocinio en este tipo de eventos, llame a la Compañía y pregunte por el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal.

Sección 6: Terminación o Transmisión de Negocio

A. TRASPASO DE UNA FRANQUICIA DE DISTRIBUCIÓN - SUCESIÓN

Una Franquicia de Distribución no podrá ser transferida por ningún medio, salvo por transmisión testamentaria a través de un instrumento testamentario escrito válido y ejecutable (es decir, un testamento o un fideicomiso) tras la muerte de un Distribuidor Independiente actual en regla. Una Franquicia de Distribución no podrá transmitirse por un intestado o sin un instrumento testamentario escrito válido.

Todos los beneficiarios de transmisiones deberán ser plenamente conscientes de que deben realizar la Franquicia de Distribución de SeneGence de acuerdo con las *Políticas y los Procedimientos del Distribuidor*, tal como se describe en este documento y en los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, y deben firmar una versión actual de la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*. La Compañía se reserva el derecho de aprobar o desaprobar, a su exclusivo criterio, al cesionario beneficiario propuesto como un Distribuidor Independiente aceptable. Los Distribuidores Independientes actuales no son elegibles para aceptar (por ningún medio, incluyendo el Testamento) otra Franquicia de Distribución de SeneGence. La transmisión por instrumento testamentario se tramitará caso por caso. Antes de la aprobación de la transmisión testamentaria de una Franquicia de Distribución de SeneGence, la Compañía debe recibir:

1. Una copia certificada del acta de defunción del difunto;
2. Una copia del testamento, fideicomiso u otro instrumento testamentario válido y ejecutable;
3. Si se trata de una sucesión u otro procedimiento judicial, una copia de las cartas correspondientes y/o una orden judicial;
4. El pago de un nuevo depósito de solicitud de Distribuidor Independiente (cuando corresponda) del beneficiario / cesionario (dicho pago no constituirá una intención de la Compañía de aceptar al cesionario pendiente como Distribuidor); y
5. Una nueva Solicitud y Contrato del Distribuidor del beneficiario / cesionario, completada en su totalidad y firmada por la (las) persona(s) apropiada(s).

Las transmisiones de Franquicia de Distribución aprobadas deben ser confirmadas por escrito por la Compañía y serán válidas a partir del primer día del mes siguiente a la aprobación de la transmisión. La Compañía se reserva un mínimo de sesenta (60) días para aprobar o rechazar la transmisión. Una vez que la transmisión de la Franquicia de Distribución de SeneGence haya sido aprobada por escrito, la transmisión estará en estado condicional por un período de un (1) año desde la fecha de aprobación efectiva. Durante este período, es obligatorio que el beneficiario / cesionario se adhiera estrictamente a los *Términos la Solicitud y Contrato* y a las *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*.

B. TERMINACIÓN VOLUNTARIA

Un Distribuidor Independiente podrá terminar voluntariamente su relación de Franquicia de Distribución con la Compañía. La terminación voluntaria es válida a partir de la recepción de dicha notificación por parte de la Compañía. La notificación de la terminación podrá ser enviada a las partes afectadas. Un Distribuidor Independiente que cese voluntariamente su estado de Distribuidor no podrá participar o solicitar una Franquicia de Distribución con la Compañía, en ninguna forma o calidad, ya sea solo o en conjunto con otro, hasta seis meses después de la fecha de dicha terminación.

Tras la notificación de cancelación o terminación, la Compañía recomprará inventario y materiales de venta obligatorios de acuerdo con sus políticas. En el caso de que la Compañía compre el inventario de un Distribuidor Independiente, esa persona no podrá convertirse nuevamente en un Distribuidor Independiente (salvo que la persona tenga una autorización previa por escrito de la Compañía para volver a ser un Distribuidor Independiente).

C. SUSPENSIÓN / TERMINACIÓN INVOLUNTARIA

Cualquier violación de los *Términos de la Solicitud y Contrato* o de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* podría poner en peligro ciertos aspectos del negocio de la Compañía o de la Franquicia de Distribución. En el caso de incumplimiento(s), según lo determine el Departamento de Cumplimiento o el Departamento Legal, la Compañía podrá elegir disciplinar a los Distribuidores Independientes, incluyendo sin limitar, la terminación de las Franquicias de Distribución.

La Compañía podrá suspender y/o terminar involuntariamente el estado de Distribuidor Independiente de cualquier Distribuidor Independiente que viole los *Términos de la Solicitud y Contrato* o las *Políticas y Procedimientos*, así como sus modificaciones y/o actualizaciones de tiempo en tiempo. La notificación de suspensión involuntaria y/o terminación se enviará al Distribuidor Independiente, de una manera consistente con los Términos de la Solicitud y Contrato, a la dirección más reciente del Distribuidor Independiente como se muestra en los registros de la Compañía.

Un Distribuidor Independiente que haya sido despedido involuntariamente no podrá participar o solicitar una Franquicia de Distribución de SeneGence, en ninguna forma o calidad, ya sea solo o en conjunto con otra persona o entidad, hasta doce meses después de la fecha de dicha terminación. Tras la presentación de una solicitud para otra Franquicia de Distribución de SeneGence, la Compañía podrá retener o negarse a otorgar dicha solicitud por cualquier motivo o sin motivo alguno, sin explicación, a criterio exclusivo y sin restricciones de la Compañía.

D. EFECTO DE LA SUSPENSIÓN / TERMINACIÓN

Tras la suspensión por parte de la Compañía, el Distribuidor Independiente suspendido no tendrá el derecho de representarse a sí mismo como un Distribuidor Independiente para la Compañía, deberán cesar todos los derechos para ordenar productos de la Compañía, y podrán ser retenidas las comisiones y/o bonificaciones correspondientes por la Compañía, en espera de la resolución pendiente respecto de cualquier reclamo de la Compañía, o dinero pendiente debido a la Compañía.

Posterior a la terminación por parte de la Compañía, el Distribuidor Independiente perderá adicionalmente todos los derechos y beneficios asociados con ser un Distribuidor Independiente, incluyendo sin limitar a (1) el derecho a recibir comisiones, bonos o pagos futuros como resultado de ventas comisionables y/o volumen de ventas en línea descendente, y (2) el derecho de solicitar o patrocinar Distribuidores Independientes de los productos de la Compañía.

La terminación es retroactiva al comienzo del período de comisión en el cual la terminación es válida. El pago de comisiones y/o bonificaciones al Distribuidor Independiente terminado se realizará únicamente para los negocios completados durante el último período de comisión completo antes de la terminación.

E. REVISIÓN DE LA ACCIÓN

Un Distribuidor Independiente suspendido o cancelado involuntariamente podrá solicitar que la Compañía revise y reconsidere la acción al enviar, por escrito, los motivos de la revisión o reconsideración. Esta solicitud deberá ser enviada de conformidad con la Sección 10, Párrafo Q de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, y debe ser recibida por la Compañía dentro de los veinte (20) días calendario a partir de la fecha de la notificación de suspensión o terminación de la Compañía. Si la Compañía no ha recibido una solicitud de revisión o reconsideración dentro del tiempo especificado, la terminación o suspensión de la Compañía se convertirá automáticamente en definitiva.

Si un Distribuidor Independiente presenta una solicitud de revisión oportuna, la Compañía, a su entera discreción, revisará y reconsiderará la suspensión o terminación y notificará su decisión al Distribuidor Independiente. La decisión de la Compañía será definitiva y no estará sujeta a más revisiones. Si se rechaza la revisión o reconsideración, la acción permanecerá en vigencia a partir de la fecha del aviso original.

Sección 7: Pago de Comisiones y Bonificaciones.

A. RECEPCIÓN DE LA SOLICITUD Y CONTRATO DEL DISTRIBUIDOR

Las comisiones y/o las bonificaciones no podrán ser pagadas ni ganadas hasta que la Compañía haya recibido y aceptado una *Solicitud y Contrato de Distribuidor* completos.

B. PERÍODO DE COMISIONES

Las comisiones y/o bonos se calculan en función del volumen comisionable y el volumen de puntos (u otras unidades de medida similares) logrados en un período de comisión. Los períodos de comisión para la venta de productos serán el mes calendario, que finaliza a las 11:59 pm, hora del Pacífico, el último día calendario del mes.

C. PAGO DE COMISIONES

El pago de las comisiones a los Distribuidores Independientes se basará en el *Plan de Compensación del Distribuidor*, según lo modifique y/o actualice de tiempo en tiempo la Compañía, a su entera discreción, a fin de mantener un plan y operación comercial actual y viable. El *Plan de Compensación del Distribuidor* se incorpora aquí en su totalidad, como si estuviera incluido.

Las comisiones y bonos de los Distribuidores Independientes se calculan sobre una combinación de Volumen comisionable y Volumen puntual de las ventas del producto comisionable solamente. Favor de consultar el *Plan de Compensación del Distribuidor* actual para obtener una explicación exacta y detallada de este cálculo. El producto comisionable incluye únicamente el producto destinado a la reventa al consumidor / usuario final por parte del Distribuidor Independiente que realiza el pedido. Consulte el *Formato de Orden de Productos de SeneGence* para obtener una lista de productos comisionables.

El Kit de Nuevo Distribuidor de SeneGence, el Kit de Demostración de Glamour, el Kit de LIPS y todas las muestras, suministros y otros artículos que no se puedan revender están destinados a ser productos de mercadotecnia, que serán utilizados para la demostración del producto o para el propósito de firmar y patrocinar a nuevos Distribuidores Independientes. Estos artículos no son productos de reventa comisionables y no se utilizan para calcular comisiones y bonificaciones.

La Compañía acreditará las comisiones y bonificaciones del Distribuidor/a Independiente. Las comisiones de la línea descendente, si las hubiera, se distribuirán a la SeneCard semanalmente los viernes para la semana anterior, comenzando el domingo y terminando el sábado a las 11:59 PM hora del Pacífico antes del pago. La bonificación por volumen de ventas del grupo, si la hubiera, se distribuirá a la tarjeta SeneCard el día 15 de cada mes, o el siguiente día laborable si el día 15 cayera en fin de semana o en día festivo, tras el periodo de comisiones correspondiente.

En el caso que el Distribuidor Independiente no cuente con un RFC, la Compañía podrá asistir al Distribuidor Independiente para que se obtenga dicho Registro, incluyendo el facilitar los medios para que se obtenga el mismo. Para facilitar dicho proceso, el Distribuidor Independiente deberá proporcionar a la Compañía su CURP, domicilio y correo electrónico vigente, a fin de poder realizar los trámites correspondientes.

Por otro lado, en el caso que el Distribuidor Independiente no haya proporcionado un RFC y/o CURP válido a la Compañía, aún después de que la Compañía haya facilitado los medios para ello, la Compañía retendrá el monto integrado por el pago de todas las comisiones hasta que dichos documentos / información se proporcionen debidamente, en el entendido de que el Distribuidor Independiente perderá el derecho a recibir dichos pagos de la comisión después de 3 meses.

D. ESTATUS CALIFICADO

Un Distribuidor Independiente califica para comisiones al comprar una cantidad mínima de producto comisionable en el período de comisión aplicable. Favor de consultar el *Plan de Compensación del Distribuidor* para obtener información exacta y actual sobre los requisitos de calificación.

Para mantener un estatus calificado, un Distribuidor Independiente también debe estar al día con las tarifas adeudadas a la Compañía, y cumplir con todas sus obligaciones bajo la versión vigente en ese momento de la *Solicitud y Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y Contrato*, y estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*.

E. SOLICITUD DE GENEALOGÍA

La Compañía, a solicitud, al final del mes o en cualquier otro momento, proporcionará al Distribuidor Independiente un informe genealógico, que identifique la línea descendente del Distribuidor Independiente y sus ventas de productos durante un período de comisión. La Compañía puede cobrar una tarifa por este servicio e impresión escrita. En la medida en que la Compañía haga que esta información, o cualquier parte de ella, estén disponible en su sitio web, no habrá ningún cargo por acceder a ella.

F. DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

La Compañía reportará las comisiones pagadas a cada Distribuidor Independiente, como ingresos al Servicio de Administración Tributaria (en adelante, "SAT") según los documentos de reporte requeridos. Además, cualquier premio adicional, dinero u otras bonificaciones que se paguen al Distribuidor Independiente serán reportados como un pago sujeto a impuestos.

G. CONSERVACIÓN DE REGISTROS

Para propósitos prácticos, comerciales y personales, la Compañía recomienda y aconseja a cada Distribuidor Independiente que mantenga sus propios registros completos y precisos de los gastos e ingresos del negocio. Además de emitir los formularios apropiados del Distribuidor / ingresos sujetos a impuestos, la Compañía no mantendrá ni proporcionará ninguna información contable relacionada con los negocios del Distribuidor Independiente. La Compañía recomienda buscar asesoramiento profesional de negocios y contabilidad tributaria.

Los Distribuidores Independientes deben documentar la venta del producto para consumidores finales y la provisión a dicho consumidor de sus derechos para cancelar su pedido y devolver el producto de compra para obtener un reembolso. Los Distribuidores Independientes también deben proporcionar a cada consumidor un aviso de la Garantía del consumidor requerida por la Compañía.

Adicionalmente, deberán conservarse registros apropiados para cumplir con la regla del 70% (consulte la Sección 8B, a continuación).

H. DEVOLUCIONES

Si un Distribuidor Independiente compra un producto comisionable, califica así a sus Distribuidores Independientes en línea ascendente para las comisiones y/o bonificaciones que luego se pagan, pero si el producto se devuelve más adelante, entonces la Compañía realizará un ajuste, con cargo a la línea ascendente del Distribuidor Independiente (en caso aplicable) el valor en puntos del producto devuelto y el valor monetario correspondiente pagado previamente. La Compañía se reserva el derecho de retener los montos que sean necesarios para realizar el pago de dichos reembolsos de

cualquier cheque de comisión adeudado y de cualquier reembolso u otro pago que, de lo contrario, se deba al Distribuidor Independiente.

I. RECONOCIMIENTO ESPECIAL

La Compañía podrá, a su exclusivo e ilimitado criterio, participar en un programa de reconocimiento especial de cualquier individuo o clase de Distribuidores Independientes, en función de su volumen de ventas, Volumen de Comisiones, Volumen de Puntos o cualquier otro criterio que determine la Compañía. La Compañía podrá continuar o suspender cualquier programa de reconocimiento especial en cualquier momento y por cualquier motivo, a su entera discreción. Además, la Compañía podrá incluir o excluir a cualquier Distribuidor Independiente, o cualquier operación de orden específica, de dicho programa, a su entera discreción y sin motivo ni explicación.

Sección 8: Compra / Venta de Producto

A. USO PERSONAL

El modelo de negocio de la Compañía se basa en las ventas reales de sus Distribuidores Independientes a consumidores / usuarios finales reales de los productos de la Compañía. La Compañía reconoce que los Distribuidores Independientes pueden desear comprar productos en cantidades razonables para su uso personal. Por este motivo, la Compañía reconocerá, como una venta minorista, compras en volúmenes razonables por parte de Distribuidores Independientes para uso personal o familiar. Estas compras no se pueden realizar para los fines de calificación o avance, y deben ser coherentes con la regla del 70% que se establece a continuación. Es una política estricta de la Compañía el prohibir la compra de productos en montos no razonables con el único propósito de calificar para obtener bonos o adelantos en el *Plan de Compensación del Distribuidor*.

B. REGLA DEL 70%

Como se indicó anteriormente, el modelo de negocios de la Compañía se basa en ventas reales realizadas por Distribuidores Independientes a consumidores / usuarios finales reales de los productos de la Compañía y no en el almacenamiento de productos. Al realizar cualquier pedido al por mayor, el Distribuidor certifica que al menos el 70% de su pedido anterior de reventa de productos de la Compañía se ha vendido a un consumidor y/o usuario final de los productos de la Compañía.

A solicitud de la Compañía, un Distribuidor Independiente debe poder presentar una declaración con una lista de sus clientes mensuales y registros que demuestren el cumplimiento de la regla del 70%. También se requiere que los distribuidores mantengan los recibos de las ventas minoristas de todas las ventas minoristas durante tres (3) años, y que estén disponibles para su revisión por parte de SeneGence a solicitud.

La Compañía podrá solicitar y tendrá derecho a cualquier otra documentación adicional que pueda solicitar de tiempo en tiempo, comprobando que el Distribuidor Independiente se dedica a vender productos de la Compañía a consumidores reales / usuarios finales de dichos productos comprados.

C. REQUISITO DE COMPRA Y VENTA

Todas las compras mayoristas de Distribuidores Independientes deben hacerse directamente, a menos que se realicen a través de su línea ascendente, como se describe a continuación, de la Compañía para calificar para comisiones y/o bonos. La Compañía no aceptará pedidos de ninguna fuente salvo que se haya recibido y aceptado una *Solicitud y Contrato del Distribuidor* válidos del Distribuidor Independiente que realiza el pedido, en el país en el que se solicita el producto. El producto únicamente puede ser revendido por un Distribuidor Independiente en el país en el que está registrado como Distribuidor Independiente.

Para proteger la integridad del *Plan de Compensación del Distribuidor*, los Distribuidores Independientes tienen prohibido comprar productos a otro Distribuidor Independiente Sin embargo, los Distribuidores Independientes no tienen prohibido pagar por el producto ordenado por su

Distribuidor de línea descendente, donde ambos Distribuidores Independientes acepten realizar dicho pago por el producto. De igual manera, los distribuidores independientes de línea descendente deben cumplir con los requisitos que se enumeran a continuación.

Los distribuidores independientes que se encuentren arriba en la línea de distribución ("pagador") deben cumplir con los siguientes términos cuando paguen por los productos o los honorarios de inscripción para su línea descendente, incluso más allá de la primera línea de dicho descendente ("tercero"):

1. SeneGence emitirá el comprobante fiscal correspondiente directamente al tercero.
2. En dicha factura, se establecerá la frase "a través (RFC del pagador)" y/o el pago se documentará de otra manera.
3. La devolución efectuada del tercero al ordenante deberá efectuarse mediante transferencia bancaria de fondos a través de una cuenta abierta en una institución del sistema financiero o mediante cheque nominativo, pero nunca en efectivo.
4. El tercero será el que tenga el derecho de acreditar el impuesto sobre el valor agregado (IVA) causado.
5. Ambos distribuidores independientes deben estar de acuerdo en que, aunque la Compañía puede estar facilitando dicho pago a través mecanismos propios de la Compañía, la Compañía no será parte en el acuerdo entre dichos Distribuidores Independientes. Además, ambos Distribuidores Independientes, al comprometerse a tal acuerdo, indemnizarán, defenderán y mantendrán sin daño alguno a la Compañía en cuanto a cualquier reclamación que pudiera derivarse de dicho acuerdo y que la consumación de dicho pago a través del mecanismo de la Compañía será prueba concluyente del mismo.

A los Distribuidores Independientes se les prohíbe comprar productos y revender o consignar dicho producto a otra persona o entidad (es decir, a un Intermediario) para venta secundaria a los consumidores, ya que dichas transacciones de venta afectan de manera negativa la imagen, la marca, el servicio al cliente, las garantías y el valor del modelo de negocio de la Compañía. Si tal actividad llegara a ser realizada por un Distribuidor Independiente, la acción disciplinaria puede resultar en última instancia en la terminación de los contratos celebrados entre dicho Distribuidor Independiente y la Compañía. El modelo de negocio de la compañía se basa en la premisa de ventas verdaderas a sus clientes. Esta prohibición incluye la compra inicial del producto de reventa de la compañía por un distribuidor independiente y la posterior reventa de dicho producto a otro distribuidor independiente.

D. OPCIONES DE PAGO

Las compras se pueden realizar con tarjeta de crédito. No se enviará ningún pedido sin el pago correspondiente, que debe ser recibido por la Compañía previo al envío.

E. COSTOS DE ENVÍO

Los Distribuidores Independientes deben pagar los costos de envío y manejo de todos los pedidos de productos. En caso de que la parte receptora de cualquier pedido rechace la entrega y el envío sea devuelto, el Distribuidor Independiente que realiza el pedido será responsable de todos los costos.

F. PEDIDOS POR INTERNET

Este es el método preferido para ordenar productos y suministros. Se motiva a todos los Distribuidores Independientes a ordenar y enseñar a sus Distribuidores Independientes patrocinados a ordenar, todos los productos y suministros directamente desde el sitio web de la Compañía, www.senegence.com. Estas órdenes se procesan de manera más eficiente, a través del procesamiento de transacciones en tiempo real, lo que permite un envío más rápido de productos. Todos los pedidos de productos a través del sitio web de la Compañía son transacciones seguras para garantizar la privacidad de las transacciones con tarjeta de crédito o débito.

Los Distribuidores Independientes deberán realizar todos los pedidos ellos mismos, y los pedidos deben ser por el producto adquirido para uso personal propio del Distribuidor Independiente o para su reventa por el Distribuidor Independiente. El acceso a las pantallas de pedidos en el sitio web de la Compañía solamente será permitido mediante una contraseña elegida por el Distribuidor Independiente, y los Distribuidores Independientes no darán su contraseña a otros. Los Distribuidores Independientes podrán cambiar su contraseña en cualquier momento poniéndose en contacto con el Departamento de SeneCare o directamente ellos mismos en su Back Office de Distribuidores. Los Distribuidores Independientes son responsables de todos los pedidos realizados con su contraseña.

Bajo ninguna circunstancia, la Compañía es responsable de un pedido que se demore en el tránsito o de un pedido recibido por la Compañía que esté incompleto o acompañado por una forma de pago no válida o no aceptada.

G. PRODUCTOS ABIERTOS Y/O USADOS

Los Distribuidores Independientes tienen prohibido vender, o de otra manera, entregar a los consumidores cualquier producto abierto o usado, ya que esta práctica puede resultar en condiciones insalubres, inseguras y/o de otro tipo que también pudiera estar prohibidas por la ley. Los productos de la Compañía únicamente deberán ofrecerse a los consumidores en la misma condición original, sin usar, sin abrir en la forma en que fueron comprados y recibidos de la Compañía.

H. PROHIBICIÓN DE RE-EMPAQUETADO, RE-ETIQUETADO O ALTERACIÓN DEL PRODUCTO

Los Distribuidores Independientes no pueden volver a empacar, volver a etiquetar o alterar el embalaje o el contenido de los productos de la Compañía de ninguna manera.

Por ejemplo:

1. Los Distribuidores Independientes NO podrán mezclar los tonos de LipSense para crear sus propios colores personalizados.
2. Los Distribuidores Independientes NO podrán transferir los productos de la Compañía a otros frascos, contenedores o componentes para la venta u otra distribución.
3. Los Distribuidores Independientes NO podrán crear sus propias muestras o probadores para entregarlos o venderlos a los clientes u otros Distribuidores Independientes. Esto se aplica a todos los productos de la Compañía.
4. Los Distribuidores Independientes podrán agregar una etiqueta adicional identificándose a sí mismos, su información de contacto y # de ID de Distribuidor Independiente al producto, siempre que no interfiera con el paquete y el etiquetado de la Compañía.

I. PEDIDOS PENDIENTES

En caso de que esté temporalmente agotada en la mercancía solicitada de la Compañía, los Distribuidores Independientes recibirán un aviso de "pedido pendiente" con el envío del resto de los artículos pedidos. Los Distribuidores Independientes pagarán el pedido completo, incluyendo los artículos pendientes. Los artículos pendientes se enviarán a medida que llegue el nuevo inventario, y los pedidos pendientes se llenarán con prioridad sobre las nuevas órdenes para los mismos productos.

Alternativamente, a discreción de la Compañía, si el producto pendiente no vuelve al inventario de la Compañía, la Compañía podrá reembolsar al Distribuidor Independiente el precio de compra pagado.

El volumen de ventas personales en pedidos pendientes se acredita al período de comisión en el que la Compañía recibió el pago del pedido original. Sin embargo, si el Distribuidor Independiente cancela un pedido en espera después del pago, o si la Compañía le reembolsa al Distribuidor Independiente, el precio de compra pagado, las comisiones debidas o pagadas, y la elegibilidad para comisiones o bonos de línea descendente, se ajustarán o se reembolsarán, según corresponda y de acuerdo con el Valor de puntos correspondiente y dinero pagado al Distribuidor Independiente y/o su línea ascendente.

J. ARTÍCULOS DAÑADOS

Los bienes y productos pedidos y comprados por el Distribuidor Independiente se compran FOB [Libre a Bordo] en el lugar de envío de la Compañía. El método de envío será elegido por la Compañía. La compañía de envío es responsable de cualquier daño que ocurra después de que se haya tomado la custodia física de las mercancías. Un Distribuidor Independiente que recibe productos dañados debe:

1. Aceptar la entrega.
2. Antes de que el conductor salga, documentar en el recibo de entrega los artículos o paquetes que parecen estar dañados.
3. Llamar al Departamento de SeneCare y solicitar un Número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA) y un folio de llamada.
4. Guardar los productos o cajas dañados para su inspección por parte de la Compañía de transporte.
5. Una vez que se hayan completado todos estos pasos, la Compañía determinará, caso por caso, la acción apropiada a tomar con respecto al reemplazo de los bienes dañados.

K. CAMBIOS DE PRECIO

Todos los precios de los productos y materiales de venta de la Compañía están sujetos a cambios sin previo aviso. Consulte el sitio web de la Compañía, www.senegence.com, o el Departamento de SeneCare para obtener los precios más actualizados.

L. RECIBOS

Los Distribuidores Independientes proporcionarán a todos los compradores minoristas de productos de la Compañía un recibo de venta por escrito que identifique al Distribuidor Independiente y proporcione su información de contacto. Dicho recibo de venta también incluirá el número de ID del Distribuidor Independiente y la fecha en que la Compañía solicitó la garantía del consumidor del Distribuidor Independiente al cliente.

M. IMPUESTOS

Los Distribuidores Independientes son los únicos responsables de pagar los impuestos aplicables sobre cualquier ingreso generado como Distribuidores Independientes por sus actividades de mediación comercial llevadas a cabo en México bajo la Solicitud y el Contrato del Distribuidor, de conformidad con las disposiciones fiscales aplicables.

Sin embargo, en este acto los Distribuidores Independientes aceptan expresamente y la Compañía conviene que esta última determinará y retendrá el impuesto sobre la renta generado por los pagos de comisiones recibidos por actividades de mediación comercial de acuerdo con el Plan de Compensación de Distribuidores Independientes, según lo dispuesto en el Artículo, Sección VI de la Ley de Impuesto sobre la Renta mexicana. Bajo este régimen, los Distribuidores Independientes serán liberados de la obligación de hacer directamente los pagos del impuesto a las ganancias debido al pago de impuestos anual generado por sus actividades de mediación comercial llevadas a cabo dentro del territorio mexicano.

Bajo este régimen, los Distribuidores Independientes serán liberados de la obligación de pagar el impuesto al valor agregado sobre sus actividades realizadas en México de acuerdo con la Ley del

Impuesto al Valor Agregado y emitir recibos de impuestos por los ingresos que obtienen de acuerdo con el Plan de Compensación.

La Compañía emitirá los correspondientes certificados de retención y recibos de impuestos en términos de las disposiciones fiscales aplicables vigentes bajo este régimen.

Si los Distribuidores Independientes mantienen durante tres (3) meses consecutivos ganando \$47,500 pesos mensuales, los Distribuidores Independientes podrán solicitar y la Compañía podrá aceptar, a su propia discreción, cesar el régimen antes mencionado y, en consecuencia, pagar en su cuenta de Distribuidores Independientes, el impuesto sobre la renta correspondiente a las actividades de mediación comercial llevadas a cabo en virtud de las Solicitudes y el Contrato del Distribuidor de acuerdo con las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta de México y los Distribuidores Independientes estarán obligados a pagar el impuesto al valor agregado derivado de dichas actividades en virtud de las disposiciones fiscales aplicables a partir del ejercicio fiscal siguiente.

En este caso, los Distribuidores Independientes deberán emitir las facturas de impuestos correspondientes a las comisiones semanales y mensuales que reciben por las actividades de mediación comercial realizadas con siete (7) días de anticipación a los pagos correspondientes.

Los Distribuidores Independientes interesados en cambiar su estado de individuo a una Entidad Legal Distribuidora, podrán solicitar una autorización ante la Compañía para dejar de aplicar el régimen descrito anteriormente para el ejercicio fiscal siguiente a aquel en que se presentó la solicitud. En este caso, los Distribuidores Independientes deberán determinar y pagar directamente el impuesto sobre la renta y el valor agregado derivado del desempeño de sus actividades comerciales y emitirán facturas de impuestos que cumplan con todos los requisitos establecidos en la legislación fiscal mexicana a favor de los Distribuidores Independientes para cualquier comisión o cualquier otro pago que reciban de acuerdo con el Plan de Compensación de Mercadotecnia.

En caso de que los Distribuidores Independientes realicen su negocio a través de una Entidad Legal Distribuidora, dicha entidad estará obligada a determinar y pagar directamente el impuesto sobre la renta y el valor agregado generado por las actividades comerciales realizadas en beneficio de la Compañía de acuerdo con las disposiciones fiscales aplicables, y para emitir facturas de impuestos que cumplan con todos los requisitos establecidos en la legislación tributaria mexicana a favor de la Compañía siete (7) días antes del pago de cualquier comisión semanal y mensual o cualquier otro pago, conforme al Plan de Compensación.

En caso de que la Compañía otorgue premios o reconocimientos a los Distribuidores Independientes, la Compañía retendrá y pagará el impuesto sobre la renta correspondiente de acuerdo con las disposiciones fiscales aplicables.

Adicionalmente, cada Distribuidor Independiente debe proporcionar en su Solicitud y Contrato de Distribuidor su Clave Única de Registro de Población (CURP) y el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). En el caso de una Entidad Legal de Distribuidor, solamente será requerido que proporcione su RFC. Adicionalmente, se estará a lo establecido en el apartado titulado "Número de Identificación" de la presente Guía de Políticas y Procedimientos

N. PRECIOS SUGERIDOS DE VENTA MINORISTA Y PRECIO MÍNIMO PUBLICITADO

La Compañía proporciona un precio minorista sugerido razonable para cada uno de sus productos, y el cálculo del impuesto a las ventas cobrado por la Compañía al Distribuidor Independiente se basa en este precio minorista sugerido. El Distribuidor Independiente no está obligado a ofrecer o vender productos de la Compañía al precio de venta minorista sugerido por la Compañía y dentro de la siguiente Política de Precios Mínimos Aprobados [MAP] puede establecer el precio razonable que el Distribuidor Independiente determine, siempre que cumpla con la Sección N 2, a continuación.

1. Política de Precios Mínimos Aprobados [MAP, por sus siglas en inglés]: Como se establece en la Política de MAP de esta Compañía, la Compañía se reserva el derecho de terminar las Franquicias de Distribución de Distribuidores Independientes que publicitan productos de la Compañía por debajo de un precio mínimo anunciado, Todos los Distribuidores Independientes deben cumplir con las pautas establecidas:

a. Políticas Específicas

La Política aplica para los anuncios de los productos de la Compañía. La Compañía es la única responsable de establecer el precio mínimo anunciado ("MAP") para cada producto y de comunicar el MAP a todos los Distribuidores Independientes. Si bien los Distribuidores Independientes tienen la libertad de anunciar y vender todos los productos de la Compañía a cualquier precio que consideren apropiado, sujeto a estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, es un incumplimiento de esta Política que un Distribuidor Independiente anuncie cualquier producto a un precio más bajo que el MAP. Dichos anuncios incluyen, sin limitar a:

- i. Ofrecer cupones, descuentos, rebajas u otros incentivos que, cuando se aplican, dan como resultado un precio más bajo que el MAP, incluso mediante el uso de una venta en toda la tienda, un código promocional u otra disposición similar que se puede aplicar a los productos de la Compañía;
- ii. Agrupar los productos de la Compañía con otros productos o servicios (ya sea efectuados por o proporcionados por la Compañía u otra entidad) de una manera que implique precios por debajo del MAP para el producto agrupado; o
- iii. El uso de tachar o rayar información de precios, "ver precio en el carrito" u otras declaraciones que sugieren que se puede encontrar un precio más bajo para un producto en la etapa de pago en línea.

Los intentos directos o indirectos de evadir la Política también violan esta Política; sin embargo, no es una infracción anunciar que un cliente puede "llamar por precio", "texto por precio" o "correo electrónico por precio" siempre que no haya un precio en la lista y no haya llamadas automáticas, mensajes de texto o "rebote". El correo electrónico de vuelta se utiliza como respuesta.

Para los propósitos de esta Política, los términos "propaganda" y "publicidad" incluyen toda la información promocional o de precios que se muestra a través de cualquier tipo de medio, incluyendo, sin limitar, periódicos, catálogos, revistas, volantes, folletos, televisión, anuncios de radio, vallas publicitarias, señalización (salvo letreros que se muestran dentro de una ubicación física), sitios web, blogs, redes sociales, redes de mercadotecnia de afiliados / motores de compras de comparación, mensajes de texto o correos electrónicos iniciados por el Distribuidor Independiente a clientes o posibles clientes, aplicaciones de teléfonos móviles, anuncios, anuncios de productos en línea, anuncios de búsqueda pagados, anuncios de pago por clic, anuncios desplegados, anuncios para móviles, anuncios de productos, enlaces patrocinados, anuncios en cualquier otro medio en un formato digital que se comunique o transmita a través de Internet, y cualquier otro material de mercadotecnia o promocional que se muestre en línea o mediante transmisión u otros medios.

No obstante lo anterior, la información de precios que se muestra en la etapa de pago en línea de una transacción no se considera "publicidad" según esta Política. La "etapa de pago en línea" es la etapa en la que el producto se coloca en un carrito de compras. La información de precios en las etapas de "carrito de compras" o "pago" debe ocultarse técnicamente para que los motores de compras y precios no puedan recuperarla, y no se muestre en los resultados de la página de búsqueda dentro del propio sitio web del Distribuidor Independiente.

b. Vacaciones / Promociones MAP

De tiempo en tiempo, la Compañía podrá anunciar días festivos o promociones que sean aplicables a todos los Distribuidores Independientes, durante los cuales no se considerará que un Distribuidor Independiente que anuncie un producto de acuerdo con los términos de la promoción autorizada ha violado la Política. La Compañía notificará a todos los Distribuidores Independientes de cualquier promoción autorizada.

c. Esta Política de MAP No es un Contrato y es No-Negociable

Esta Política no constituye un contrato entre la Compañía y ninguna otra entidad. La Compañía no solicita ni aceptará ninguna garantía de cumplimiento de esta Política por parte de ningún Distribuidor Independiente u otra parte. Cada Distribuidor Independiente debe elegir independientemente si cumple con los términos de esta Política. Esta Política no es negociable y no se modificará para ningún Distribuidor Independiente individual. Esta Política se aplica solo a los precios anunciados y no afecta los precios que un Distribuidor Independiente puede cobrar por los productos de la Compañía.

d. Incumplimiento

La Compañía tomará las siguientes acciones contra cualquier Distribuidor Independiente que no cumpla con esta Política con respecto a la publicidad de cualquier producto:

- i. Para el primer incumplimiento de la Política por parte de un Distribuidor Independiente, la Compañía notificará al Distribuidor Independiente por escrito de tal incumplimiento.
- ii. Para el segundo incumplimiento de la Política por parte de un Distribuidor Independiente durante un período de 12 meses después del primer incumplimiento, la Compañía revocará su aceptación de cualquier orden pendiente, cancelará cualquier envío pendiente al Distribuidor Independiente y no aceptará ninguna orden nueva del Distribuidor Independiente durante este período de 30 días.
- iii. Para el tercer incumplimiento de la Política por parte de un Distribuidor Independiente durante un período de 12 meses después del primer incumplimiento, la Compañía suspenderá su relación comercial con el Distribuidor Independiente, revocará su aceptación de cualquier pedido pendiente y cancelará cualquier envío pendiente al Distribuidor Independiente.

Se considerará que el incumplimiento continuo de la Política constituye un incumplimiento posterior si continúa por más de 14 días después de que el Distribuidor Independiente reciba una notificación del incumplimiento.

La Compañía aplicará esta Política a su entera discreción y sin previo aviso. Los Distribuidores Independientes no tienen derecho para hacer cumplir la Política.

e. Administración de Políticas

La Compañía podrá actualizar, revisar, suspender, cancelar, reinstaurar o modificar esta Política en cualquier momento a su entera discreción. La Compañía mantendrá actualizados los Precios Mínimos Anunciados para sus productos y publicará las modificaciones a esta Política o el Precio mínimo anunciado para sus productos o, de lo contrario, pondrá dichas modificaciones a disposición de todos los Distribuidores Independientes.

Ningún empleado o agente de la Compañía está autorizado para modificar, interpretar u otorgar excepciones a esta Política; solicitar u obtener el acuerdo de cualquier persona a esta Política; o de lo contrario, discuta cualquier aspecto de esta Política con cualquier Distribuidor Independiente, incluyendo cualquier discusión sobre el cumplimiento de los Distribuidores Independientes individuales con los términos de la Política, excepto los enumerados anteriormente. Cualquier pregunta sobre esta Política debe enviarse por escrito y dirigirse a los Administradores de la Política MAP de la Compañía, el Departamento Legal y de Cumplimiento. La Compañía no aceptará ninguna otra forma de comunicación de los Distribuidores Independientes con respecto a la Política.

Esta Política entra en vigor a partir de la Fecha de Inicio establecida en la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor* del Distribuidor Independiente y en los *Términos de la Solicitud y Contrato*, y reemplaza todas las políticas anteriores de la Compañía con respecto a los precios mínimos anunciados o los precios de reventa de los Productos de la Compañía aplicables a cualquier Distribuidor Independiente.

2. Precios Abusivos: el Distribuidor Independiente tiene prohibido realizar precios abusivos de los productos de la Compañía. La Compañía considerará que se han producido precios abusivos si se establece cualquiera de los siguientes:
 - a. El Distribuidor Independiente ofrece a la venta o vende productos de la Compañía a menos del 85% del precio minorista sugerido.
 - b. El precio de oferta o venta de los productos de la Compañía por parte del Distribuidor Independiente es menor que el costo mayorista más el flete y otros gastos de bolsillo relacionados con la compra mayorista de la Compañía. Dichos gastos son aquellos que se aplican a los métodos de venta o al lugar del Distribuidor Independiente (por ejemplo, costos de exhibición comercial) más un factor del 20% del precio mayorista, los costos de bolsillo del Distribuidor Independiente y otros gastos de venta.

Los precios abusivos también incluyen las ofertas de Compra Uno, Obtén Uno (BOGO, por sus siglas en inglés "Buy One, Get One") o cuando se ofrece otro producto gratuito de la Compañía con compras. El valor del artículo que se ofrece gratuitamente no puede exceder el 15% del valor total (artículo gratis incluido) de los productos de la Compañía que se venden.

Por ejemplo:

Al ofrecer a sus clientes el especial "Compre 3 LipSense, Obtenga 1 Gratis", está ofreciendo 4 LipSense con un 25% de descuento porque el artículo gratuito representa el 25% del valor total de los productos ofrecidos; lo cual estaría prohibido.

NOTA:

Si bien los Distribuidores Independientes pueden descontar la venta de productos de la Compañía hasta el 15% del valor minorista sugerido, pero sin excederlo, esta práctica debe restringirse a ofertas especiales de tiempo limitado para los clientes y no debe ser una práctica de precios regular. El hecho de proporcionar regularmente dichos descuentos a los clientes devalúa la línea de productos de la Compañía y les permite a los clientes creer que los productos no valen el valor total sugerido. La publicidad de dichos precios con descuento también puede incumplir con las restricciones del precio mínimo anunciado establecidas en la Sección N 1, anterior.

O. PUNTOS DE VENTA MINORISTAS

La Compañía no permite que los Distribuidores Independientes vendan o muestren sus productos en los puntos de venta minoristas, salvo en los establecimientos minoristas que no pertenecen a la cadena y son propiedad del Distribuidor Independiente, siempre que no existan más de tres establecimientos

minoristas, ya sean propiedad directa de los Distribuidor Independiente o no. Para los fines de este párrafo, un punto de venta minorista sin cadena significa que la tienda no es: (1) una franquicia de una cadena nacional o cadena regional, es decir, Sally Beauty; (2) un concesionario de una cadena nacional o regional (incluidos los franquiciados y sus licenciarios) y el frente de la tienda lleva el nombre de la cadena nacional o regional en la señalización o de otra manera, es decir, Hallmark; o (3) un vendedor autorizado de productos que compiten con los productos de la Compañía y los productos de la competencia se venden y exhiben en el mismo punto de venta minorista. La Compañía se reserva la única y absoluta discreción para determinar que cualquier punto de venta minorista infringe este párrafo para proteger los intereses del negocio de la Compañía y de todos los Distribuidores Independientes.

Por ejemplo:

Si un Distribuidor Independiente es dueño de 3 de los 6 puntos de venta minoristas en total o quiere vender en 3 de los 6 puntos de venta minoristas generales, es posible que no muestren o vendan productos de la Compañía, incluso si se encuentran en solo 3 de esos lugares. Se les prohíbe exhibir / vender los productos en cualquiera de las tiendas minoristas porque hay más de tres de esas tiendas en existencia.

Además, los Distribuidores Independientes tienen prohibido mostrar sus productos de la Compañía en tiendas minoristas que sean propiedad de otra persona o entidad comercial que no sea un Distribuidor Independiente. Esto se consideraría "consignación" y también violaría la política establecida en el tercer párrafo de la Sección 8C, anterior.

Sin perjuicio de las restricciones anteriores, la Compañía podrá, a su exclusivo criterio, permitir la venta de productos de la Compañía en salones de belleza, cuyos propietarios, licenciarios o empleados sean Distribuidores y que tengan productos de la competencia; siempre que no haya cadenas de tiendas y se apliquen tres restricciones máximas de ubicación.

SECCIÓN 9: Garantía Minorista y Reembolso

A. GARANTÍA DEL CONSUMIDOR, DEVOLUCIONES MINORISTAS Y AUTORIZACIÓN DE DEVOLUCIÓN DE MERCANCÍAS

Los Distribuidores Independientes DEBEN ofrecer y garantizar el 100% de satisfacción del cliente con una garantía incondicional de devolución de dinero (menos una tarifa de manejo del 10% a opción del Distribuidor Independiente) a todos los clientes minoristas y honrar dicha garantía a su cliente en el producto devuelto. Cada Distribuidor Independiente está obligado por los *Términos de la Solicitud y del Contrato* y por la *Política y Procedimientos de los Distribuidores* para ofrecer y en el momento y punto de venta cumplir con esta garantía. Si un cliente minorista no está satisfecho con algún producto de la Compañía por algún motivo, entonces ese cliente minorista podrá devolver ese producto al Distribuidor Independiente donde lo compró, dentro de de 90 días a partir de la fecha de compra, ya sea para un producto de reemplazo o un reembolso completo del precio de compra (menos una tarifa de manejo del 10% a opción del Distribuidor Independiente). Si un consumidor alega haber recibido un producto defectuoso, el Distribuidor Independiente sustituirá dicho producto defectuoso o permitirá al consumidor cancelar la transacción. Si el consumidor decide cancelar la transacción, el Distribuidor Independiente reembolsará, dentro de los quince (15) días hábiles siguientes, el 100% del precio de compra del consumidor, sin descontar el cargo por el manejo del 10%, La Compañía, más adelante, reemplazará el producto para el Distribuidor Independiente (o compensará al Distribuidor Independiente de otra manera bajo la política y el procedimiento vigentes, a discreción de la Compañía).

El incumplimiento por parte de un Distribuidor Independiente de cumplir con esta sección puede someter al Distribuidor Independiente infractor a acciones disciplinarias, que incluyen, entre otras, la terminación de su Franquicia de Distribución.

Tras el reembolso o el reemplazo del producto al consumidor, el Distribuidor Independiente podrá buscar un reemplazo del mismo producto a cambio de la Compañía (o el reemplazo del producto similar u otra compensación) de conformidad con el Programa de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA, por sus siglas en inglés "*Return Merchandise Authorization Program*") vigente en ese momento por la Compañía. Los intercambios (u otra compensación de RMA) únicamente serán procesados por la Compañía si van acompañados del recibo del cliente y un Número de RMA, por parte del Distribuidor Independiente que completa la solicitud y el proceso en ese momento vigente. El Distribuidor Independiente debe obtener el Número de RMA requerido antes de la devolución de envío del producto, completando la solicitud de RMA en línea y el proceso vigente, al que se puede acceder en el Back Office del Distribuidor Independiente > Negocio > RMA / devoluciones de productos. El producto original que se va a intercambiar o acreditar debe devolverse a la Compañía con los documentos de RMA.

B. DERECHO LEGAL DE CANCELACIÓN DEL USUARIO / CONSUMIDOR DEL PRODUCTO FINAL

La Ley de Protección al Consumidor faculta al comprador a cancelar ciertas ventas sin penalización antes de la medianoche del quinto día hábil después de la transacción o entrega del producto, lo que ocurra más tarde. Este período de "enfriamiento" cubre las ventas minoristas al consumidor que ocurren fuera de la oficina principal del vendedor. Los Distribuidores Independientes deben informar por escrito o por correo certificado, con el acuse de recibo al consumidor / usuario final del producto del derecho de cinco días para cancelar en el momento en que el comprador firme el contrato de venta o compre la mercancía. Si corresponde, el Distribuidor Independiente también debe proporcionar al consumidor que realiza la compra un recibo por escrito que contenga el Aviso requerido al Consumidor de su derecho legal de cancelar la compra, en el momento de la venta.

Se requiere que los Distribuidores Independientes cumplan con todas las leyes federales, estatales y locales del área en la que realizan negocios. Se recomienda a los Distribuidores Independientes que consulten con un abogado de su elección si tienen preguntas sobre esta Sección o sobre cualquier ley federal, estatal o local.

Dicho derecho legal de cancelación por parte del consumidor es adicional y no reemplaza la Garantía al Consumidor del Distribuidor Independiente de la Compañía en la Sección 9A, señalada arriba. El Distribuidor Independiente deberá, además, cumplir en todo momento con la Garantía del Consumidor anterior.

Si el producto se devuelve a un Distribuidor Independiente según las disposiciones de dicha ley federal, estatal o local, el Distribuidor Independiente no podrá deducir una tarifa de manejo del monto del reembolso.

En el caso de que un consumidor ejerza su derecho a cancelar una venta, la Compañía reemplazará el producto para el Distribuidor Independiente, de conformidad con el Programa de Autorización de Devolución de Mercancía de la Compañía.

C. RESPONSABILIDAD DEL DISTRIBUIDOR

Si un cliente minorista envía por correo o le entrega a un Distribuidor Independiente un aviso válido de cancelación de un pedido antes de la medianoche del quinto día hábil después de realizar el pedido o la compra del producto, debe ser respetado por el Distribuidor Independiente. Si el comprador ha recibido la entrega de los bienes, estos deben devolverse con el aviso en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando se entregaron al comprador. Dentro de los diez (10) días hábiles posteriores

a la recepción de la notificación, el Distribuidor Independiente deberá reembolsar todos los pagos realizados en virtud del contrato o la venta, sin deducir ningún monto.

D. CONTROL DE CALIDAD - DEVOLUCIÓN DEL PRODUCTO

La Compañía reemplazará cualquier producto que los Distribuidores Independientes encuentren defectuoso dentro de los noventa (90) días de la compra, por razones de control de calidad. Sin embargo, ningún producto (s) debe devolverse a la Compañía sin la aprobación previa y un Número de RMA. Las devoluciones por problemas de defectos o control de calidad, si se aprueban por adelantado, se realizarán a través del Programa de Autorización de Devolución de Mercancías, una vez que hayan sido aprobados por la Compañía. Para realizar dicha devolución, el Distribuidor Independiente debe llamar al Departamento de SeneCare antes de enviar el producto para discutir el problema aparente con el producto y obtener la aprobación de la devolución. Luego de dicha aprobación, el Distribuidor Independiente podrá obtener un Número de RMA en línea en el Back Office del Distribuidor Independiente > Negocios > RMA / devoluciones de productos.

E. DEVOLUCIONES POR TERMINACIÓN

Un Distribuidor Independiente cuya Franquicia de Distribución sea voluntaria o involuntariamente terminada podrá devolver todo el inventario de producto no comprometido, no abierto y comisionable que se encuentre en condición reutilizable y revendible que se compró a la Compañía dentro de los doce (12) meses anteriores. La Compañía reembolsará el 90% del costo neto de compra, pagado por dicho Distribuidor Independiente por dicho producto, al Distribuidor Independiente, menos las comisiones, premios y/o bonos ya pagados al Distribuidor Independiente por dicho producto.

Cualquier devolución del producto, al finalizar una Franquicia de Distribución, debe ir precedida por un aviso a la Compañía acompañado por una lista detallada de todos los productos que se devuelven, y de otro modo en conformidad con el programa y el proceso de devolución de mercancía vigente de la Compañía.

El producto que no se encuentre en condiciones de uso y reventa, o que de otro modo no cumpla con esta sección, se devolverá al Distribuidor Independiente a su costo.

Adicionalmente, si se termina una Franquicia de Distribución y dicho Distribuidor Independiente devuelve el producto a la Compañía, el Valor en Puntos del producto devuelto y el valor monetario correspondiente de las comisiones o bonificaciones pagadas previamente al Distribuidor Independiente que regresa y/o a una línea ascendente del Distribuidor Independiente de ese producto deberá ser devuelto al Distribuidor Independiente que reciba dicho pago (si corresponde). Los pagos de reembolso se realizarán dentro de los 30 días a partir de la fecha en que la Compañía acusa recibo del producto devuelto. En caso de que la Compañía compre el inventario de un Distribuidor Independiente, esa persona no podrá volver a ser un Distribuidor Independiente (salvo que la persona tenga una autorización previa por escrito de la Compañía para volver a ser un Distribuidor Independiente).

Sección 10: Cumplimiento / Disposiciones Generales.

A. COMUNICACIÓN SOBRE INCUMPLIMIENTOS

Se reconoce que, en ocasiones, un Distribuidor Independiente puede incumplir, sin saberlo, las reglas establecidas en los *Términos de la Solicitud y Contrato* y en estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*. Si eso ocurre, y otro Distribuidor Independiente se da cuenta de dicho incumplimiento, el Distribuidor Independiente que tenga tal conocimiento debería hacer lo siguiente:

1. Informar al Distribuidor Independiente que incumple la regla o disposición de éstas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* que se incumplió y discútala con él o ella de manera amistosa y útil para resolver la situación. Si el Distribuidor Independiente que incumplió, acepta cumplir en el futuro

y/o remediar la situación, el Distribuidor Independiente que presenta la queja no debe notificar a la Compañía sobre el presunto incumplimiento.

2. En caso de que un Distribuidor Independiente que incumpla la ley indique que no está dispuesto a cumplir con las reglas y disposiciones de los *Términos de la Solicitud y Contrato* o estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, o para remediar cualquier incumplimiento, el Distribuidor Independiente que presenta la queja debe comunicar a la Compañía dicho incumplimiento, mediante escrito firmado por dicho Distribuidor Independiente y dirigido al Departamento de Cumplimiento de la Compañía o al Departamento Legal. Dicha comunicación escrita debe incluir los nombres y los Números de Distribuidor Independiente u otra información de identificación del Distribuidor Independiente involucrado, y proporcionar fechas, horarios, lugares, documentación (si está disponible) y cualquier otra información pertinente relacionada con el presunto incumplimiento. El Distribuidor Independiente que se queja deberá tener el máximo cuidado para garantizar que la información transmitida a la Compañía sea precisa y veraz. Las quejas anónimas son inaceptables y no serán resueltas por la Compañía.

B. CONFIDENCIALIDAD

SeneGence podrá proporcionar informes al Distribuidor Independiente con respecto a sus Distribuidores Independientes de línea descendente y organización de ventas, así como a otra información de propiedad exclusiva sobre fórmulas, sistemas de venta y distribución, e información y materiales de negocios y mercadotecnia. El Distribuidor Independiente acepta que dicha información es de propiedad exclusiva, confidencial y constituye un secreto comercial de la Compañía. El Distribuidor Independiente reconoce que la divulgación no autorizada de dicha información pudiera causar un daño económico grave a la Compañía y se transmite al Distribuidor Independiente únicamente en el entendido de que deberá ser conservada en estricta confidencialidad y utilizada por el Distribuidor Independiente solamente con el propósito de operar y avanzando su Franquicia de Distribución Independiente con la Compañía.

El Distribuidor Independiente acepta que no divulgará dicha información a terceros de manera directa o indirecta, ni usará la información para competir con la Compañía de manera directa o indirecta. El Distribuidor Independiente acuerda que cualquier acción tomada por él o ella, utilizando dicha información, que resulte en la interferencia con la relación contractual existente de la Compañía con, o una posible ventaja de dichos Distribuidores de línea descendente del Distribuidor Independiente, quienes no son patrocinados personalmente por dicho Distribuidor Independiente, es un acto de competencia con la Compañía. El Distribuidor Independiente y la Compañía acuerdan que, salvo por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, la Compañía no proporcionará la información comercial confidencial anterior al Distribuidor Independiente. **ESTE ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD SUBSISTIRÁ ESPECÍFICAMENTE A LA RELACIÓN DE DISTRIBUIDOR POR UN PERÍODO DE TRES (3) AÑOS A PARTIR DE LA FECHA EN QUE LA FRANQUICIA DE DISTRIBUCIÓN DE LA COMPAÑÍA (SENEGENCE) HAYA TERMINADO POR CUALQUIER MOTIVO.**

Cada Distribuidor Independiente acuerda, acepta y reconoce que la restricción y prohibición anterior a la información confidencial y de secreto comercial es necesaria para que la Compañía pueda preservar y proteger sus valiosos intereses y relaciones contractuales, y además acepta que un mandato judicial y/o podrá ser necesario y apropiado cualquier otro remedio disponible para que la Compañía proteja dichos intereses; y la Compañía tendrá derecho a dicha medida cautelar sin la necesidad de probar los daños reales resultantes del incumplimiento del Distribuidor Independiente a este instrumento.

C. NO COMUNICACIÓN CON FABRICANTES y PROVEEDORES

Los Distribuidores Independientes tienen prohibido comunicarse directa o indirectamente con el fabricante o proveedor de cualquier producto vendido por la Compañía, y hablar con dicho fabricante, proveedores, empleados, agentes o representantes, salvo en un evento patrocinado por la Compañía, el cual el fabricante, proveedor o su representante asiste a solicitud de la Compañía.

D. LITERATURA, POLÍTICAS E INFORMACIÓN ACTUALIZADAS

Cada Distribuidor Independiente es responsable de aprender información actualizada sobre la Compañía y sus productos y es responsable de la difusión de información precisa a su organización de línea descendente. Las nuevas formas y publicaciones de la Compañía pueden estar disponibles periódicamente y reemplazarán las viejas formas y publicaciones. Una vez que estas nuevas formas y literatura estén disponibles, los artículos reemplazados dejarán de ser efectivos y válidos. NOTA: No se otorgará crédito por materiales desactualizados.

E. DIVISIBILIDAD

Si alguna disposición de los *Términos de la Solicitud y Contrato* o estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* es considerada inaplicable por cualquier motivo, dicha disposición será completamente divisible y los términos restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se considerará que dichas disposiciones inaplicables nunca formaron parte de ninguno de estos documentos. Además, en lugar de dicha disposición inejecutable, se agregará automáticamente en su lugar, una disposición tan similar en sus términos a la disposición inejecutable como sea posible, y la disposición será legal, válida y exigible.

F. NO COMPETENCIA

Los Distribuidores Independientes acuerdan no competir con los intereses comerciales protegidos de la Compañía al vender o promocionar otros productos u oportunidades que compiten entre sí, al tiempo que atienden a empresas o realizan tareas como Distribuidor Independiente. Cada Distribuidor Independiente acepta y reconoce que esta restricción es necesaria para que la Compañía pueda preservar y proteger sus valiosos intereses y acepta que pudiera ser necesario y apropiado un mandato judicial o cualquier otro recurso disponible para la protección de dichos intereses. Por ejemplo, (1) mientras se dedica a la venta de productos de la Compañía u ofrece oportunidades a la Compañía, los Distribuidores Independientes no podrán ofrecer ningún otro producto cosmético para la venta ni ofrecer ninguna otra oportunidad de venta directa, ya sea en persona o en línea. (2) mientras asisten a eventos de la Compañía, los Distribuidores Independientes no podrán vender u ofrecer productos o servicios para la venta a otros Distribuidores Independientes presentes, salvo que la Compañía lo apruebe específicamente por adelantado por escrito.

G. NO CAPTACIÓN / NO INCENTIVOS

Los Distribuidores Independientes de la Compañía acuerdan que durante la vigencia, o cualquier término de renovación, de sus relaciones de Distribuidor Independiente con la Compañía, y durante un período de seis (6) meses a partir de entonces, no podrán acercarse, captar, inducir ni atraer a ningún Distribuidor Independiente (salvo que sea patrocinado personalmente, es decir, línea descendente de primer nivel), proveedor o empleado de la Compañía para establecer una relación comercial con cualquier entidad que se dedique a la venta directa o al marketing en red o que venda cualquier producto que compita con los productos vendidos por la Compañía. Los Distribuidores Independientes también aceptan que, en ningún momento, intentarán inducir a ningún otro Distribuidor Independiente de la Compañía (esto incluye la línea descendente patrocinada personalmente) durante la vigencia de sus Franquicias de Distribución o, posteriormente, a cancelar su relación comercial con la Compañía.

Cada Distribuidor Independiente acepta, acuerda y reconoce que estas restricciones de no captación y no incentivos son necesarias para que la Compañía conserve y proteja sus valiosos intereses y relaciones contractuales, y además acuerda que un requerimiento judicial y/o cualquier otro remedio disponible puede ser necesario y apropiado para que la Compañía proteja dichos intereses; y que la Compañía tendrá derecho a dicha medida cautelar sin la necesidad de probar los daños reales resultantes de la violación del Distribuidor Independiente de este documento. **SE ACUERDA QUE LAS DISPOSICIONES DE ESTA SECCIÓN SUBSISTIRÁN LA TERMINACIÓN O EL VENCIMIENTO DE LA FRANQUICIA DE DISTRIBUCIÓN.**

H. DISPOSICIÓN DE NO-RENUNCIA

Ninguna omisión por parte de la Compañía de ejercer cualquier facultad derivada de estas Políticas y Procedimientos del Distribuidor o para insistir en el cumplimiento forzoso por parte de un Distribuidor Independiente con cualquier obligación o disposición en este documento, y ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con estas Políticas y Procedimientos del Distribuidor constituirá una renuncia a los derechos de la Compañía a exigir el cumplimiento exacto de estas Políticas y Procedimientos para Distribuidores. La renuncia por parte de la Compañía podrá ser efectuada únicamente por escrito por un oficial autorizado de la Compañía.

La renuncia de la Compañía de cualquier incumplimiento particular por parte de un Distribuidor Independiente no afectará ni menoscabará los derechos de la Compañía con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará en modo alguno las obligaciones de ningún otro Distribuidor Independiente. Tampoco las demoras u omisiones de la Compañía para ejercer ningún derecho derivado del incumplimiento afectarán o perjudicarán los derechos de la Compañía en cuanto a ese o cualquier incumplimiento posterior.

I. NO ELUSIÓN

La Compañía, a su entera discreción, se reserva el derecho de tomar medidas o rehusarse a tomar medidas, tal como pueda ser necesario para asegurar el cumplimiento de sus *Políticas y Procedimientos de Distribuidor* o la ley aplicable. Específicamente, la Compañía podrá negarse a cumplir con ciertas solicitudes de Distribuidor Independiente o tomar otras medidas preventivas en situaciones en las cuales la Compañía considera que un Distribuidor Independiente está actuando para eludir el cumplimiento de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y Contrato*, el *Plan de Compensación del Distribuidor*, o la legislación aplicable. Lo anterior no es el remedio exclusivo, sino que es acumulativo con todos los demás recursos que pudieran estar disponibles para la Compañía por ley o equidad.

J. LIMITACIÓN DE DAÑOS

En la medida permitida por la ley, la Compañía y sus subsidiarias, afiliadas, accionistas, directores, funcionarios, abogados, empleados, agentes, consultores y otros representantes no serán responsables, y un Distribuidor Independiente exime de todo lo anterior, y renuncia a todo reclamaciones por cualquier pérdida de ganancias o daños incidentales, indirectos, especiales, ejemplares o consecuentes que puedan surgir de cualquier reclamación de cualquier tipo, ya sea por responsabilidad contractual, extracontractual u objetiva. Además, se acuerda que cualquier daño que resulte a un Distribuidor Independiente no deberá exceder y, por lo tanto, se limita a la cantidad del producto no vendido de la Compañía comprado a la Compañía y que es propiedad del Distribuidor Independiente al momento de la adjudicación de dichos daños.

K. ACUERDO DE INDEMNIZACIÓN

Todos y cada uno de los Distribuidores Independientes acuerdan en indemnizar y mantener en paz y a salvo a la Compañía y sus afiliados, accionistas, directores, funcionarios, abogados, empleados, agentes, consultores y otros representantes de y contra cualquier reclamo, demanda, responsabilidad, pérdida, costo o gasto que pudiera incurrir, incluyendo sin limitar a los honorarios de abogados, que surjan o se alega que han surgido, en relación con o relacionados con la franquicia de distribución o el negocio de ese Distribuidor Independiente, o el incumplimiento de cualquier disposición del presente documento o de cualquier legislación aplicable.

L. ARBITRAJE

Todas las disputas, acciones o controversias que surjan de o estén relacionadas con este Contrato o las relaciones que resulten de este Contrato, o la validez de esta cláusula de arbitraje o el Acuerdo total entre el Distribuidor Independiente y la Compañía, deberán resolverse total y definitivamente mediante arbitraje vinculante por un árbitro seleccionado por el panel proporcionado por el Centro Mexicano de Arbitraje; salvo que, en la medida en que la acción del Tribunal sea necesaria para hacer

valer los derechos de la Compañía a la medida cautelar en virtud de las Secciones 4 y 10 b., f. y g, la Compañía podrá solicitar y obtener la ayuda de emergencia disponible, incluyendo sin limitar un mandato judicial temporal o permanente, orden de embargo u otro alivio equitativo, para salvaguardar los intereses protegidos del Empleador antes, durante o después de cualquier arbitraje u otro procedimiento.

Este acuerdo de arbitraje deberá regirse por las leyes de la Ciudad de México y de conformidad con las Reglas de Arbitraje Comercial del Centro Mexicano de Arbitraje, siendo que el arbitraje deberá llevarse a cabo en la Ciudad de México. Las partes acuerdan y entienden que el árbitro tendrá todas las facultades previstas por la ley y el Contrato. El árbitro será un abogado con licencia con experiencia en transacciones comerciales, preferiblemente con experiencia en la industria de venta directa. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y podrá reducirse a una sentencia en cualquier tribunal de jurisdicción competente.

Las partes acuerdan y entienden que eligen el arbitraje en lugar del litigio para resolver disputas. Las partes entienden que tienen el derecho o la oportunidad de litigar disputas en un tribunal, pero que deciden resolver sus disputas a través de un arbitraje, excepto según lo establecido en este instrumento. LAS PARTES VOLUNTARIAMENTE y CON CONOCIMIENTO RENUNCIAN A CUALQUIER DERECHO QUE TENGAN DE UN PROCEDIMIENTO DE LITIGIO, CONFORME AL ARBITRAJE BAJO ESTA CLÁUSULA. Las partes acuerdan y entienden que todas las disputas que surjan de este Contrato o las relaciones que resulten de este Contrato, incluyendo, sin limitar, todas las disputas sobre contratos, agravios y propiedad, estarán sujetas a un arbitraje vinculante, de acuerdo con este Contrato.

Se acuerda que si el Distribuidor Independiente presenta una reclamación o una contrademanda contra la Compañía, se realizará de manera individual y el Distribuidor Independiente acepta que no tendrá derecho a participar como representante o miembro de ninguna clase de reclamantes o en junto con otro Distribuidor Independiente relacionado con cualquier reclamo que surja de o esté relacionado con este Contrato.

Nada en esta sección deberá ser interpretado como un impedimento para que la Compañía obtenga la ayuda de emergencia disponible, incluyendo sin limitar a un mandato judicial temporal o permanente o una orden de embargo para proteger los intereses protegidos de la Compañía previo, durante o posterior cualquier arbitraje u otro procedimiento.

M. ACUERDO TOTAL

Los *Términos de la Solicitud y Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, según se puedan modificar y/o actualizar, se incorporan en la *Aplicación y Contrato del Distribuidor*. Estos documentos constituyen el acuerdo total de las partes con respecto a su relación comercial.

N. OTROS ACUERDOS

El Distribuidor Independiente reconoce y acepta que la suscripción a su Franquicia de Distribución de SeneGence no viola ni incumple ningún otro acuerdo que el Distribuidor Independiente pueda tener con cualquier otra persona o entidad.

O. SIN TERCEROS

La *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, según lo acordado por cada Distribuidor Independiente individual, son para el único beneficio de ese Distribuidor Independiente específico y la Compañía, y nada de lo contenido en el mismo, expreso o implícito, tiene la intención o confiere a cualquier otra persona o entidad cualquier derecho, un beneficio o recurso legal o derecho equitativo de cualquier naturaleza, bajo o por la razón de los términos que figuran en él.

P. RENUNCIA y DIVISIBILIDAD

Ninguna renuncia por parte de la Compañía de cualquiera de las disposiciones del presente instrumento será válida salvo que se establezca expresamente por escrito y esté firmada por el Presidente o un miembro autorizado del Departamento de Cumplimiento o del Departamento Legal. Salvo que se establezca lo contrario en estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, ningún incumplimiento al ejercer, o demora en el ejercicio, de cualquier derecho, recurso, facultad o privilegio que surja de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* deberá operar o interpretarse como una renuncia de los mismos; ni un ejercicio único o parcial de ningún derecho, recurso, facultad o privilegio en el presente documento excluirá cualquier otro ejercicio adicional o el ejercicio de cualquier otro derecho, recurso, facultad o privilegio. Si algún término o disposición de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* es inválido, ilegal o inejecutable en cualquier jurisdicción, dicha invalidez, ilegalidad o inaplicabilidad no afectará ningún otro término o disposición de estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, o invalidará o hará inaplicable dicho término o disposición en cualquier otra jurisdicción.

Q. HONORARIOS y COSTOS DE ABOGADOS

Si alguna acción legal (incluyendo el arbitraje) es necesaria para hacer cumplir o interpretar los términos de la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, cada parte deberá llevar cubrir los honorarios de sus propios abogados. Si es necesaria una acción legal (incluido el arbitraje) para ejecutar o interpretar los términos de la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, la parte prevaleciente tendrá derecho a recuperar su costos en el litigio.

R. LEGISLACIÓN APLICABLE, INTERPRETACIÓN y JURISDICCIÓN

La *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, se regirán e interpretarán de acuerdo con las leyes de la Ciudad de México, sin tener en cuenta sus disposiciones sobre conflictos de leyes; y el único lugar en el que cualquier reclamo que surja de la *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor* podrán presentarse será la Ciudad de México.

S. EJEMPLARES Y FACSIMILES / COPIAS ESCANEADAS.

La *Solicitud y el Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* y el *Plan de Compensación del Distribuidor*, podrán ser acordados y celebrados por el Distribuidor Independiente de manera electrónica, cuya suscripción / contrato deberá tener un efecto total como si lo hubiera firmado directamente en un ejemplar en original.

T. CORREO ELECTRÓNICO PARA NOTIFICACIONES

Cualquier comunicación por parte del Distribuidor Independiente con respecto a estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* deberá hacerse por escrito y se enviará por correo electrónico a la Compañía a compliance@senegence.com. Cualquier comunicación, aviso o demanda de cualquier tipo por parte de la Compañía a cualquier Distribuidor Independiente con respecto a estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor* se hará por escrito y se enviará por correo electrónico al Distribuidor Independiente a la dirección de correo electrónico que se encuentra en los registros y el perfil del Distribuidor Independiente mantenido en la Oficina Interna de la Compañía. Será responsabilidad de cada Distribuidor Independiente asegurarse de que la dirección de correo electrónico esté actualizada y que el software de filtrado y correo no deseado no impida que se reciban los correos electrónicos de la Compañía. Si el Distribuidor Independiente incumple en conservar su dirección de correo electrónico y su disponibilidad, la Compañía podrá comunicarse con él o ella de manera comercialmente razonable.

U. DERECHO A MODIFICAR

Para mantener un negocio actual y viable, la Compañía se reserva, y tendrá, el derecho de enmendar, eliminar, reemplazar, actualizar o modificar de otra manera la *Solicitud y Contrato del Distribuidor*, los *Términos de la Solicitud y el Contrato*, estas *Políticas y Procedimientos del Distribuidor*, y el *Plan de Compensación al Distribuidor* sin previo aviso. Además, la Compañía se reserva, y tendrá, el derecho de cambiar en cualquier momento sus precios mayoristas o minoristas sugeridos, la disponibilidad del producto y la formulación del producto y otros procesos comerciales que considere apropiados.

Dichas modificaciones o actualizaciones serán válidas y vinculantes inmediatamente a partir de la publicación y notificación a todos los Distribuidores Independientes a través de cualquiera de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web de la Compañía, (2) impresión en el Boletín de la Compañía, (3) entrega por correo electrónico, (4) entrega por correo ordinario, o (5) entrega por cualquier medio establecido en este documento o en los *Términos de la Solicitud y Contrato* vigentes en ese momento.