



 UNICITY

Políticas y Procedimientos

PARA LOS ESTADOS UNIDOS
Vigente a partir del 15 de abril de 2026

Tabla de contenido

Sección 1 – Definiciones	1
Sección 2 – Proceso de Solicitud de Distribuidor	2
Sección 3 – Responsabilidades del Distribuidor	5
Sección 4 – Patrocinio	8
Sección 5 – Pedido de Productos y Materiales de Venta	10
Sección 6 – Promoción de Productos de Unicity y Oportunidad de Negocio	13
Sección 7 – Premios y Tarifas del Distribuidor	16
Sección 8 – Terminación del Distribuidor	17
Apéndice A	20

Las Políticas y Procedimientos para los Estados Unidos (las "Políticas y Procedimientos") regulan la manera en que un Distribuidor de Unicity realiza negocios con Unicity, con otros Distribuidores y con los Clientes. El Plan de Compensación de Unicity USA (el "Plan de Compensación"), el Acuerdo de Distribución Independiente (el "Acuerdo de Distribuidor") y estas Políticas y Procedimientos constituyen un contrato completo (el "Contrato") entre cada Distribuidor y Unicity. La continuación de un Distribuidor en su Distribución o la aceptación de Premios conforme al Plan de Compensación, o la aceptación de cualquier otro beneficio bajo el Contrato, constituye la aceptación del Contrato y de todas y cada una de sus modificaciones. Las Políticas y Procedimientos son efectivas y vinculantes para los Distribuidores de Unicity USA Inc. a partir de la fecha de vigencia indicada anteriormente, y sustituyen todas las versiones previas del Contrato entre el Distribuidor y Unicity o Unicity International, Inc. Unicity USA Inc. y Unicity International, Inc., junto con sus respectivas subsidiarias actuales, sucesores y cesionarios, se denominan colectivamente en este documento como "Unicity". Las actividades de los Distribuidores a partir de la fecha de vigencia de estas Políticas y Procedimientos deben cumplir con lo establecido en ellas. Unicity puede modificar el Contrato en cualquier momento a su discreción, y dichos cambios serán efectivos y vinculantes a más tardar treinta (30) días después de:

- (a) su publicación en www.unity.com;
- (b) su publicación en Unicity Office; y/o
- (c) cualquier otra notificación escrita o electrónica de dichos cambios.

Código de Ética de Unicity

Como Distribuidor de Unicity, prometo y acepto que:

- Seré cortés, respetuoso, honesto y justo en todas mis relaciones mientras actúe como Distribuidor de Unicity. Realizaré mis actividades relacionadas con Unicity de una manera que mejore la reputación positiva de Unicity y no haré nada que pueda dañar esa reputación, incluyendo realizar o fomentar comentarios negativos o despectivos sobre Unicity, sus empleados, asociados o Distribuidores.
- Cumpliré con los términos de la Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente de Unicity con todos mis Clientes.
- Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Inscriptor y/o Patrocinador, realizando esfuerzos razonables para capacitar, asistir y apoyar a los Distribuidores dentro de mi organización de ventas y Línea Descendente.
- Respetaré la relación de patrocinio de cada Distribuidor de Unicity y no intentaré interferir ni modificar dichas relaciones.
- Haré todo lo posible para cumplir con todas las obligaciones del Contrato y, en la medida de mis capacidades, seguiré tanto el espíritu como la letra del Contrato.
- Aseguraré el cumplimiento del Contrato dentro de mi organización y entiendo que soy responsable de mis acciones y de las acciones de mi Línea Descendente.
- No realizaré afirmaciones no autorizadas sobre Unicity ni sobre ninguno de los productos de Unicity, ni tergiversaré el potencial de ingresos de la oportunidad de negocio de Unicity o del Plan de Compensación.
- No tergiversaré a Unicity, sus productos, el Plan de Compensación (ni mi compensación) ni la oportunidad de negocio de Unicity, ni participaré en prácticas manipuladoras, engañosas o ilegales.
- Actuaré de buena fe y con trato justo con Unicity, sus Distribuidores, Miembros y clientes.

Sección 1 – Definiciones

A. Distribuidor Activo. Un Distribuidor en buen estado que ha acumulado el Volumen Personal mínimo (“PV”) requerido bajo el Plan de Compensación durante un Mes de Volumen. Un Distribuidor debe ser un Distribuidor Activo para poder ser elegible para recibir Premios.

B. Premios. Cualquier obsequio, premio, beneficio, pago o incentivo proporcionado por Unicity a un Distribuidor de acuerdo con el Plan de Compensación. Los Premios que no sean reclamados dentro de noventa (90) días se convertirán nuevamente en Puntos y se acreditarán en la cuenta Unicity del Distribuidor. Los Premios o Puntos no reclamados al momento de la terminación del Contrato no serán otorgados y podrán ser asignados a la Make Life Better Foundation. El pago de Premios depende de que el Distribuidor cumpla con todos los requisitos de elegibilidad, incluido el cumplimiento de los términos del Contrato.

C. Plan de Compensación. El Plan de Compensación de Unicity, descrito con mayor detalle en un documento separado e incorporado al presente por referencia, es un programa de incentivos mediante el cual un Distribuidor puede obtener Premios. Unicity podrá adoptar otros programas o planes de incentivos por escrito ocasionalmente. Cualquier plan de incentivos se rige por el Contrato.

D. Cliente. Usuario final que compra productos de Unicity directa o indirectamente de un Distribuidor o a través de Unicity para uso personal. Los Clientes también incluyen, entre otros, a quienes participan en los programas de Miembro o Cliente Minorista. Los Clientes no participan en el Plan de Compensación ni tienen derecho a los beneficios de ser Distribuidor.

E. Distribuidor. Contratista independiente que: (i) ha firmado y completado el Acuerdo oficial de Distribución de Unicity; (ii) ha sido aceptado por Unicity; y (iii) cuya relación con Unicity no ha sido terminada.

A un Distribuidor se le otorga una licencia para distribuir productos de Unicity a través de una Distribución de Unicity.

F. Acuerdo de Distribuidor. Acuerdo legalmente vinculante entre el Distribuidor y Unicity, también conocido como Acuerdo de Distribución Independiente, que forma parte del Contrato. Incluye una solicitud que debe ser completada por la persona o entidad que solicita convertirse en Distribuidor, debe ser ejecutada por el Distribuidor y está sujeta a la aceptación de Unicity. Los términos y condiciones del Acuerdo de Distribución vigente se encuentran en el Apéndice A.

G. Distribución. El derecho y la licencia otorgados a un Distribuidor para comprar, vender, distribuir y promover los productos de Unicity y la oportunidad de negocio de acuerdo con los términos y condiciones del Contrato.

H. Línea Descendente. Distribuidor(es) o Miembro(s) patrocinados directamente por un Distribuidor, junto con todos los Distribuidores o Miembros patrocinados o colocados debajo de ese Distribuidor dentro de la organización de Línea Descendente.

I. Inscriptor (Enroller). El Distribuidor o Miembro que recluta a una persona puede ser reconocido en el Acuerdo de

Distribución como el Inscriptor. El Inscriptor también puede ser el Patrocinador.

J. Primer Mes de Volumen. El mes calendario en el que Unicity acepta el Acuerdo de Distribución de un Distribuidor.

K. Línea Frontal. Un Distribuidor o Miembro que se encuentra inmediatamente debajo del Patrocinador dentro del Línea Descendente del Patrocinador o del Miembro.

L. Genealogía. Lista de Distribuciones que describe las líneas de patrocinio y proporciona información confidencial y propietaria de Unicity a los Distribuidores exclusivamente para apoyar el desarrollo de sus Distribuciones de Unicity. Como Lista de Unicity (ver Sección 3.I), la Genealogía puede incluir detalles comerciales sensibles como nombres, información de contacto y estructura de Línea Descendente en múltiples niveles. Esta información se considera confidencial y está protegida bajo los términos de este Contrato.

M. Número de ID. Número de identificación numérico único asignado por Unicity a cada Distribución.

N. Volumen Personal (PV). Volumen comprado por un Distribuidor o sus Cliente(s) directamente de Unicity durante un Mes de Volumen.

O. Puntos. Los productos de Unicity comprados directamente a Unicity pueden tener valores en puntos asignados. Un Distribuidor obtiene Puntos cuando los productos son comprados por el Distribuidor, sus Clientes o su Línea Descendente, de acuerdo con el Plan de Compensación. Los Puntos o el Volumen no tienen valor monetario a menos que se canjeen de manera oportuna y adecuada.

P. Calificar. Cumplir con los requisitos para alcanzar un determinado Rango y/o Premio bajo el Plan de Compensación durante un Mes de Volumen.

Q. Rango. Término del Plan de Compensación utilizado para describir el nivel de reconocimiento que ha alcanzado una Distribución. Los Rangos incluyen Asociado, Gerente, Director y Diamante Presidencial. Otros Rangos pueden añadirse al Plan de Compensación cuando se actualice.

R. Patrocinador (Sponsor). El primer Distribuidor por encima de una Distribución. El Distribuidor también puede ser reconocido en el Acuerdo de Distribución como el “Patrocinador” y/o tener al Distribuidor colocado en el Línea Frontal del Patrocinador mediante el Programa de Colocación (ver Sección 4.D).

S. Terminación. Finalización de cualquier relación contractual entre un individuo y Unicity. La Terminación puede implicar la suspensión y/o eliminación de la Distribución previamente mantenida por un Distribuidor. La Terminación no implica ninguna relación de empleado/empleador entre un Distribuidor independiente y Unicity.

T. Línea Ascendente. El Patrocinador por encima de una Distribución, y cada Patrocinador sucesivo por encima de ese Patrocinador dentro de la estructura.

U. Volumen. El total de Puntos asignados a un producto de Unicity. Un Distribuidor acumula Volumen cuando compra productos el propio Distribuidor, sus Clientes o su Línea Descendente conforme al Plan de Compensación. El Volumen o los Puntos no tienen valor monetario a menos que se canjeen adecuadamente.

V. Mes de Volumen. El período de tiempo utilizado para calcular Premios y Rangos bajo el Plan de Compensación. Un Mes de Volumen puede no coincidir con un mes calendario.

Sección 2 – Solicitud de Distribuidor y Cambios

A. Solicitud. Una persona puede convertirse en Distribuidor de Unicity pagando la tarifa de licencia de la distribución y realizando cualquiera de las siguientes acciones: (i) completar, firmar y enviar a Unicity un Acuerdo de Distribución original; (ii) registrarse con Unicity por teléfono, seguido del envío a Unicity de un Acuerdo de Distribución original debidamente completado y firmado dentro de los treinta (30) días posteriores; o (iii) enviar un Acuerdo de Distribución electrónico a través de un canal oficial de Unicity. No se requiere la compra de productos para convertirse en Distribuidor de Unicity. Para convertirse en Distribuidor, una persona o entidad debe proporcionar a Unicity un Número de Seguro Social válido de los Estados Unidos o un Número de Identificación Fiscal Federal del individuo o entidad, junto con cualquier otra documentación que Unicity pueda requerir. Unicity puede invalidar un Acuerdo de Distribución que esté incompleto, sea inexacto, ilegal o que viole un acuerdo previo con Unicity. El Distribuidor es responsable de informar a Unicity de cualquier cambio que afecte la exactitud del Acuerdo de Distribución. El Acuerdo de Distribución se vuelve vinculante para Unicity cuando Unicity acepta dicho Acuerdo y la información del Distribuidor se registra en la base de datos de Unicity como una Distribución en buen estado. Unicity se reserva el derecho, a su entera discreción, de rechazar cualquier Acuerdo de Distribución.

B. Entidades legales. Unicity puede permitir que entidades legales (incluidas corporaciones, sociedades, fideicomisos u otras) se conviertan en Distribuidores. Para convertirse en Distribuidor, la entidad debe: (i) presentar un Acuerdo de Distribución Independiente completado y firmado por su(s) representante(s) autorizado(s); y (ii) proporcionar toda la información requerida y los acuerdos complementarios que Unicity exija para el tipo específico de entidad. Las entidades que poseen Distribuciones están sujetas a restricciones especiales relacionadas con los intereses legales y beneficiarios de las partes que las poseen, controlan y/o se benefician de ellas. Para obtener información completa sobre los requisitos y restricciones para entidades, incluidos todos los formularios y documentación necesarios, comuníquese con Distributor Compliance en: dc@unicity.com.

C. Territorio. Un Distribuidor puede realizar negocios de Unicity únicamente en el país de su residencia legal ("País de origen"). Si un Distribuidor desea realizar negocios de Unicity fuera de su País de origen, podrá hacerlo únicamente de conformidad con la política de Patrocinio Internacional de Unicity (ver Sección 4.G).

D. Intereses beneficiarios. Ninguna persona puede, directa o

indirectamente, tener o mantener un interés legal, equitativo o beneficiario en más de una Distribución, ni ejercer control sobre más de una Distribución, sin el consentimiento por escrito de Unicity. Esto incluye, entre otros, los casos en que el Distribuidor sea propietario, socio, accionista, miembro, funcionario, director, fiduciario, beneficiario o participe directa o indirectamente en cualquier sociedad, corporación, compañía de responsabilidad limitada, fideicomiso u otra entidad que posea una Distribución.

1) Sin limitar lo anterior: Cuando el Distribuidor sea una persona física, el cónyuge del Distribuidor y los miembros de su hogar (personas que residen con él o ella) se consideran que tienen un interés beneficiario en cualquier Distribución en la que el Distribuidor tenga interés.

2) Un esposo y una esposa pueden tener Distribuciones separadas únicamente cuando uno sea el Patrocinador del otro o cuando ambos tengan el mismo Patrocinador. Cada cónyuge que sea un Distribuidor calificado es totalmente responsable de cumplir con: (i) los requisitos de Volumen; (ii) los requisitos de Rango; y (iii) cualquier otra calificación o requisito del programa para ser elegible para obtener Premios conforme al Plan de Compensación. Si el cónyuge de un Distribuidor, otro miembro de su hogar o una persona en su administración o empleo participa directa o indirectamente en cualquier acto o actividad que violaría el Contrato si hubiera sido realizado por el Distribuidor, dicho acto o actividad se imputará al Distribuidor. Estos actos incluyen, entre otros:

a) Adelantar fondos, pagar costos, otorgar préstamos o ayudar de cualquier forma a un tercero a adquirir un interés en una Distribución.

b) Tener una relación familiar o comercial con un tercero que adquiera o intente adquirir un interés en una Distribución sin revelar previamente dicha relación a Unicity antes del intento de adquisición.

c) Apoyar financieramente, de cualquier forma, a un tercero en litigios o acciones contra Unicity (incluyendo el pago de honorarios legales, gastos de viaje o costos de peritos).

d) Divulgar de cualquier forma información confidencial, propietaria o considerada secreto comercial de Unicity a un tercero o a sus agentes.

- e) Celebrar un acuerdo mediante el cual un Distribuidor adquiera un interés beneficiario en otra Distribución sin el consentimiento previo por escrito de Unicity.
- f) Ayudar a otro Distribuidor a incumplir su Contrato con Unicity.
- g) No cumplir con el Código de Ética de Unicity.

E. Matrimonio de Distribuidores existentes. Si dos Distribuidores existentes contraen matrimonio, cada uno puede mantener su Distribución independiente. Sin embargo, después del matrimonio, los derechos de los Distribuidores casados para realizar cambios de Patrocinador pueden estar limitados a discreción de Unicity.

F. Divorcio de Distribuidores o disolución de asociaciones comerciales. Si se inicia un proceso para disolver el matrimonio de Distribuidores casados o para disolver, liquidar o terminar una Distribución que pertenece a una entidad, el/los Acuerdo(s) de Distribución permanecerán vigentes hasta que Unicity reciba una notificación escrita satisfactoria (de todas las partes o una orden judicial certificada), sujeta a la aprobación de Unicity, que indique lo contrario. Cualquier incumplimiento durante dicho período se regirá por los términos del Contrato. Los Distribuidores divorciados o la entidad disuelta deberán presentar a Unicity una copia certificada de cualquier sentencia, decreto o acuerdo legal que especifique cómo deben emitirse las futuras comisiones. Cualquier transferencia de interés a una persona o entidad que posea directa o indirectamente un interés legal o beneficiario en otra Distribución de Unicity podrá ser anulada a discreción de Unicity, y una o ambas Distribuciones podrán ser terminadas a discreción de Unicity.

G. Fallecimiento de un Distribuidor. En caso de fallecimiento de un Distribuidor, o del fallecimiento de una persona que posea un interés de control en una Distribución, Unicity permitirá que la Distribución del Distribuidor fallecido sea transferida a un familiar inmediato o a una persona o entidad especificada en un fideicomiso legalmente reconocido, en una orden judicial de sucesión o según lo permita la ley, según el criterio razonable de Unicity (el "Heredero"). El Heredero podrá mantener la Distribución heredada incluso si ya posee un interés en otra Distribución, siempre que ambas Distribuciones estén en buen estado y el Heredero cumpla plenamente con el Contrato. Cada Distribución deberá calificar por separado de acuerdo con el Plan de Compensación para ser elegible para Premios y reconocimiento. Para efectuar la transferencia, el representante autorizado del patrimonio o fideicomiso deberá proporcionar documentación satisfactoria a Unicity. Toda transferencia conforme a esta sección está condicionada a que cada persona o entidad que reciba la Distribución firme un Acuerdo de Distribución modificado y acepte quedar sujeta al Contrato. La transferencia debe realizarse dentro de un período razonable.

H. Transferencias de Distribución. Unicity desalienta la transferencia de una Distribución o de cualquier participación en una Distribución. Salvo lo dispuesto anteriormente en el caso del fallecimiento de un Distribuidor, un Distribuidor debe seguir los siguientes procedimientos para transmitir, vender, ceder o transferir de cualquier otra manera, voluntaria o involuntariamente, una Distribución o cualquier participación en ella (colectivamente denominadas "transferencias"). Las transferencias deben ser aprobadas por Unicity según se describe a continuación:

1) La transferencia voluntaria o involuntaria (incluida la transferencia debido a quiebra) de una Distribución o de cualquier participación en ella está sujeta a la aprobación de Unicity y al derecho de primera oferta de Unicity, seguido por el derecho de primera oferta del primer Distribuidor Activo por encima del Distribuidor que realiza la transferencia dentro de su genealogía.

a) Derecho de primera oferta. Un Distribuidor de Unicity que reciba una Oferta de Tercero de Buena Fe (como se define más adelante) para comprar una Distribución (o para comprar una participación del cincuenta por ciento [50 %] o más de una entidad que posea una Distribución, ya sea en una serie

de compras o en conjunto) deberá primero ofrecer vender dicha Distribución (o dicha participación) a Unicity bajo los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Tercero de Buena Fe. Ya sea el Distribuidor que realiza la transferencia o el cesionario propuesto deberá entregar la Oferta de Tercero de Buena Fe por escrito al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity, y Unicity tendrá treinta (30) días después de recibir dicha notificación o de recibir aviso de cualquier orden judicial final (todo mediante notificación personal al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity) para aceptar la oferta si así lo decide. Una "Oferta de Tercero de Buena Fe" es una oferta escrita, realizada en condiciones de plena competencia por un tercero (que no sea un Distribuidor de Unicity), para comprar la Distribución o cualquier participación en ella, o una orden judicial final no apelable que apruebe la venta de la Distribución o cualquier participación en ella a un tercero (que no sea un Distribuidor de Unicity), la cual Unicity, a su sola discreción, determine que es una oferta legítima. La evidencia de una oferta legítima puede incluir, entre otras cosas, dinero en efectivo o valores depositados en una cuenta de depósito en garantía, evidencia de compromiso de préstamo y otros pasos sustanciales tomados con el único propósito de comprar dicha Distribución. Unicity puede solicitar, dentro de los diez (10) días posteriores a la recepción de la notificación de la Oferta de Tercero de Buena Fe, evidencia adicional para determinar la legitimidad de dicha oferta y comunicará sus inquietudes por correo electrónico u otros medios razonables a la parte que haya proporcionado la notificación. La evidencia deberá entonces proporcionarse a Unicity mediante entrega personal al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores. Unicity tendrá entonces diez (10) días, después de recibir la evidencia solicitada, para aceptar la oferta si así lo decide. Tras el ejercicio de dicha elección por parte de Unicity, y el pago de la contraprestación bajo los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Tercero de Buena Fe, la Distribución será transferida a Unicity o a sus designados.

b) Si Unicity no ejerce su derecho de primera oferta dentro del período requerido, el Distribuidor, persona o entidad que solicita la transferencia deberá ofrecer vender la Distribución o cualquier participación en ella al primer Patrocinador Activo en la línea ascendente bajo los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Tercero de Buena Fe. El primer Patrocinador Activo en la línea ascendente tendrá diez (10) días después de recibir la notificación para aceptar o rechazar dicha oferta. Si el primer Patrocinador Activo acepta la oferta, deberá proporcionar notificación por escrito a Unicity al ejercer dicha elección. Tras el ejercicio de dicha elección por parte del primer Patrocinador Activo y el pago de la contraprestación bajo los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Tercero de Buena Fe, la Distribución se "fusionará" con la Distribución del primer Patrocinador Activo en la línea ascendente de acuerdo con los procedimientos de transferencia de Distribuciones de Unicity.

c) Si el primer Patrocinador Activo en la línea ascendente no ejerce el derecho de primera oferta del Distribuidor dentro del tiempo asignado, el Distribuidor que solicita la transferencia podrá transferir la Distribución o cualquier participación en ella de acuerdo con los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Tercero de Buena Fe, siempre que el Distribuidor que transfiere cumpla con todos los demás procedimientos de transferencia contenidos en el Contrato y los que Unicity establezca ocasionalmente, y ejecute un Acuerdo de Distribución modificado y un acuerdo para quedar sujeto al Contrato.

d) El derecho de primera oferta se aplicará a cada nueva Oferta de Tercero de Buena Fe recibida por el Distribuidor que realiza la transferencia.

e) Los procedimientos del derecho de primera oferta aquí descritos no se aplican a la transferencia de una Distribución o cualquier participación en ella en los siguientes casos: i) Una transferencia entre esposo y esposa en la cual el cónyuge que transfiere continúe teniendo un interés beneficiario; o ii) Una transferencia autorizada de un Distribuidor individual a una entidad siempre que el Distribuidor individual posea el 100 % de la entidad.

f) La transferencia de cualquier participación (incluidas las mencionadas en la Sección 2.H.1.e) requiere la presentación de un Acuerdo de Distribución modificado y un acuerdo para quedar sujeto al Contrato, junto con la documentación de respaldo requerida por Unicity y la aprobación previa por escrito de Unicity.

2) Unicity se reserva el derecho, a su sola discreción, de rechazar a cualquier cesionario.

3) Cuando se permita una transferencia de una Distribución o de cualquier participación en ella, Unicity puede requerir cualquiera o todos los siguientes documentos, junto con cualquier otro documento o información que Unicity pueda solicitar:

a) Un nuevo Acuerdo de Distribución firmado por el Distribuidor receptor, con el pago de la tarifa de solicitud correspondiente y una declaración escrita que explique la(s) razón(es) de la transferencia.

b) Una copia de la Oferta de Tercero de Buena Fe. La Oferta de Tercero de Buena Fe debe estar firmada por el Distribuidor que realiza la transferencia y una copia notariada debe ser entregada personalmente al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity. La Oferta de Tercero de Buena Fe debe incluir por escrito lo siguiente:

i) Un compromiso del Distribuidor que transfiere prometiendo que no solicitará, directa ni indirectamente, atraerá, hará patrocinio cruzado ni reclutará a ningún miembro de la línea descendente de la Distribución, ni a otro Distribuidor de Unicity, hacia cualquier otra organización de venta directa, marketing multinivel o marketing en red durante un período de un (1) año;

ii) Un compromiso del Distribuidor que transfiere prometiendo que no solicitará, directa ni indirectamente, a ningún empleado de Unicity durante un período de un (1) año;

iii) Una cláusula de daños liquidados que requiera que el Distribuidor que transfiere pague al Distribuidor receptor la suma de \$10,000.00 por cada instancia en la que el Distribuidor que transfiere viole o intente violar lo establecido en la Sección 2.H.3(b)(i) o (ii) anterior;

iv) Un reconocimiento de que los daños liquidados no limitan el derecho de Unicity a recuperar todos los daños sufridos en caso de incumplimiento de cualquiera de estas disposiciones, y además reconocer que Unicity se reserva el derecho de buscar cualquier recurso legal o en equidad, incluida una orden judicial.

c) Una notificación de terminación del Distribuidor que realiza la transferencia.

d) Una tarifa de transacción, pagadera a Unicity, que no excederá \$1,000.00, para cubrir los gastos de Unicity y de sus abogados.

e) Cualquier otra obligación o requisito, incluido un acuerdo por escrito de que el cedente no competirá ni realizará solicitudes, como se indicó anteriormente, que Unicity pueda razonablemente exigir.

4) Cualquier Distribuidor que desee adquirir una participación beneficiaria en el negocio de otro Distribuidor deberá primero terminar su Distribución existente y esperar seis (6) meses antes de ser elegible para comprar otra Distribución. Unicity puede renunciar a este requisito a su sola discreción. Después de seis (6) meses, la persona puede volver a solicitar una Distribución de Unicity presentando un nuevo Acuerdo de Distribución.

5) Cualquier persona que haya obtenido una Distribución, o haya actuado como Distribuidor o se haya presentado como tal, o como beneficiario de una Distribución, y de ese modo haya obtenido cualquier interés beneficiario o presunción de interés beneficiario en una Distribución de Unicity, queda sujeta a los deberes y obligaciones del Contrato.

I. Cambios de Cuenta en Distribuciones. Los cambios de cuenta o correcciones a la información personal de una Distribución (nombre, dirección, información de contacto, etc.) solo pueden ser solicitados por el titular real de la cuenta. Dichos cambios deben presentarse al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity utilizando un nuevo formulario de Acuerdo de Distribución, con la palabra "Amendment" escrita en la parte superior, dirigido al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity y/o cualquier otro documento que sea satisfactorio para Unicity. Todos los formularios modificados deben completarse en su totalidad y estar firmados por todos los directores, accionistas, socios, titulares de participación o miembros de la Distribución. Los cambios de nombre requieren la prueba legal correspondiente que respalde dicho cambio. Para cambios de Patrocinador, consulte la Sección 4.E.

J. Cambio de País de Origen. Un Distribuidor puede solicitar que su País de Origen sea cambiado a cualquier país en el que Unicity realice negocios oficialmente. Un cambio de País de Origen puede realizarse presentando un Formulario de Cambio de País de Origen completo junto con un Acuerdo de Distribución para el nuevo País de Origen. La compra del kit de Distribuidor del nuevo País de Origen es obligatoria, salvo que la ley lo prohíba. El Distribuidor debe cumplir con todas las leyes y regulaciones gubernamentales para actuar como Distribuidor independiente en ese país.

K. Edad Legal. Los solicitantes para ser Distribuidores deben tener al menos 18 años de edad al momento de presentar la solicitud.

L. Descargo de Responsabilidad de Viajes/Eventos. Unicity no será responsable bajo ninguna circunstancia ante ningún individuo, persona o empresa ("Participante") que participe en cualquier viaje de recompensa, tour y/o cualquier otra actividad por cualquier lesión, enfermedad, muerte, accidente, pérdida, retraso, incomodidad, daño, aumento de gastos y/o gastos de cualquier tipo debido a enfermedades, accidentes, condiciones climáticas, huelgas, hostilidades, guerras, actos terroristas, fenómenos naturales, leyes locales y/u otras causas similares o cualquier otro percance, independientemente de cómo o por quién haya sido causado. La persona que participe en este viaje de recompensa, tour y/o cualquier otra actividad es la única responsable de adquirir una póliza de seguro de viaje que cubra los eventos antes mencionados. Los Participantes asumen voluntariamente todos los riesgos y peligros incidentales a cualquier actividad o evento y renuncian a todas las reclamaciones contra Unicity, el patrocinador del evento, el propietario de la instalación y todos sus empleados, agentes, directivos, accionistas, socios y miembros. Dicha renuncia incluye todas las reclamaciones, ya sea que surjan o no de la negligencia de cualquiera de las partes mencionadas y, en las jurisdicciones donde una parte pueda renunciar a la negligencia grave, la renuncia también incluye la negligencia grave. Si la jurisdicción prohíbe la renuncia de la negligencia grave o de conductas dolosas o temerarias, esta renuncia no incluirá la negligencia grave ni las conductas dolosas o temerarias. La renuncia incluye también la renuncia a cualquier daño punitivo o daño ejemplar. La participación está sujeta al cumplimiento del Contrato, así como de todas las leyes y normas de las instalaciones. El incumplimiento del Contrato, de las leyes o de las normas de las instalaciones puede resultar en la negativa de participación. NO SE ACEPTARÁN REEMBOLSOS ni CAMBIOS.

M. Inactividad. Un Distribuidor que no haya cumplido con la definición de Distribuidor Activo durante un período de doce (12) Meses de Volumen consecutivos podrá, a discreción de Unicity, ser convertido de Distribuidor a Miembro.

Sección 3 – Responsabilidades del Distribuidor

A. Generalidades. Unicity cumple con todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales aplicables que rigen las buenas prácticas comerciales. Los Distribuidores deberán cumplir con esas mismas leyes. Unicity no tolerará actividades ilegales o contrarias a la ética por parte de los Distribuidores y podrá intervenir cuando se descubra o se reporte una conducta no ética. Unicity se reserva el derecho de utilizar su juicio razonable y discreción para determinar si las actividades de un Distribuidor son contrarias a la ética. Cualquier conducta no ética podrá considerarse un incumplimiento o una violación del Contrato y/o motivo para acción disciplinaria y/o motivo de terminación. Unicity tendrá derecho a elegir el recurso que considere adecuado si determina que existe conducta ilegal o no ética por parte de cualquier Distribuidor. Un Distribuidor podrá, según lo previsto en este Contrato, terminar su relación con Unicity en cualquier momento. Unicity podrá, según lo previsto en este Contrato bajo la Sección 8.B, dar por terminado este Contrato por incumplimiento del mismo, por conducta no ética del Distribuidor o por cualquier otro motivo establecido en este Contrato. Ejemplos de conducta no ética incluyen, entre otros, los siguientes, salvo que Unicity lo dispense expresamente:

- 1) Provocar que producto(s) de Unicity, directa o indirectamente, sean vendidos en sitios de subastas en línea o sitios web de terceros (incluyendo, entre otros, eBay, Amazon o Facebook Marketplace) o en cualquier otro medio o sitio web no aprobado;
- 2) Vender productos a través de un establecimiento minorista sin haber completado primero el proceso de solicitud requerido y sin recibir la aprobación formal de Unicity;
- 3) Vender o de cualquier otra manera suministrar productos de Unicity a cualquier persona o entidad con fines de reventa (ver Sección 5.F.4);
- 4) Proporcionar a un tercero una cantidad de productos de Unicity superior a la que normalmente consume una persona para uso personal (ver Sección 5.F.4);
- 5) Realizar Cross-Sponsoring (ver Sección 3.D);
- 6) Realizar Línea Descendente Raiding (ver Sección 4.E);
- 7) Hacer pedidos en la cuenta de otro Distribuidor;
- 8) Usar la tarjeta de crédito de otra persona de cualquier manera no autorizada;
- 9) Iniciar falsamente contracargos de tarjeta de crédito;
- 10) Tergiversar a Unicity, sus productos o el Plan de Compensación;

- 11) Participar en cualquier práctica comercial engañosa, abusiva o ilegal, o en cualquier actividad ilícita o ilegal;
- 12) Utilizar material publicitario sin la aprobación previa requerida;
- 13) Utilizar el/los nombre(s), marca(s) registrada(s) o logotipo(s) de Unicity de cualquier manera no autorizada;
- 14) Utilizar el nombre o logotipo de terceros (incluyendo, entre otros, el uso no autorizado de los nombres o marcas registradas de Royal Numico, Rexall y Enrich) de cualquier manera no autorizada;
- 15) Manipular de cualquier otra forma el Plan de Compensación, incluyendo, entre otras cosas, violar la Regla del 70 % (ver Sección 5.F.2), mantener un interés beneficiario no autorizado en otra Distribución, o adquirir o transferir un interés en otra Distribución (excepto según lo establecido en la Sección 2.H.1.e);
- 16) Violar el Contrato de cualquier forma;
- 17) Realizar acciones que causen a Unicity o a sus Distribuidores la pérdida de buena reputación; y/o
- 18) Realizar actos o acciones que sean perjudiciales para el negocio de Unicity.

B. Manipulación del Plan de Compensación. Un Distribuidor no podrá manipular el Plan de Compensación, incluyendo, entre otras cosas, la violación de la Regla del 70 % (ver Sección 5.F.2), mantener un interés beneficiario no autorizado en otra Distribución, adquirir o transferir un interés en otra Distribución (excepto según lo establecido en la Sección 2.H.1.3), comprar productos para regalo o dumping, comprar productos para otro Distribuidor (lo que podría calificar al otro Distribuidor) o mover Volumen y/o cuentas de Línea Descendente con el fin de crear un incremento artificial o indebido en los pagos del plan de Premios.

C. Condición de Contratista Independiente. Un Distribuidor es un contratista independiente, que actúa como vendedor de ventas directas, y no es agente, empleado, socio ni parte en una empresa conjunta con Unicity. Un Distribuidor no deberá representar que existe tal relación, salvo la de terceros independientes bajo contrato. Un Distribuidor es responsable de sus propias decisiones comerciales y gastos, de entender el Plan de Compensación y de cumplir con todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales que le sean aplicables. Dado que los Distribuidores de Unicity son contratistas independientes, no son elegibles para reclamar compensación por desempleo u otros beneficios como resultado de haber sido Distribuidores de Unicity. La manera en que el Distribuidor desempeñará y llevará a cabo sus obligaciones bajo este Acuerdo será a su entera discreción, siempre que dicho

desempeño sea: (i) conforme con todas las leyes, ordenanzas y regulaciones federales, estatales y locales; y (ii) de conformidad con el Acuerdo de Distribución y estas Políticas y Procedimientos.

D. Competencia Desleal, “Cross-Sponsoring” y No Solicitud. Un Distribuidor no podrá patrocinar, solicitar o intentar patrocinar o solicitar a otro Distribuidor de Unicity, o a un ex Distribuidor de Unicity, para ingresar a cualquier otra compañía de mercadeo en red o de venta directa, con excepción de aquellas personas que el Distribuidor: i) haya patrocinado personalmente, y ii) que estén colocadas en su Línea Frontal dentro de su Línea Descendente. Además, un Distribuidor no podrá solicitar la participación de ningún empleado de Unicity ni de ningún Distribuidor de Unicity, con excepción de aquellas personas que el Distribuidor: i) haya patrocinado personalmente, y ii) que estén colocadas en su Línea Frontal, para comprar cualquier producto que no sea de Unicity o para participar en cualquier otra compañía u oportunidad de venta directa, mercadeo en red o multinivel, directa o indirectamente, sin el consentimiento expreso y por escrito de Unicity, y durante un período de un año después de la terminación del Contrato con el Distribuidor. Cualquier consentimiento otorgado por Unicity podrá ser revocado, previa notificación adecuada, a discreción de Unicity. Un Distribuidor no podrá participar en publicidad indiscriminada, incluyendo el uso de redes sociales, que solicite la compra de productos no Unicity o que promueva la participación en otra compañía de mercadeo en red o de venta directa. Cada una de las actividades prohibidas descritas anteriormente constituye competencia desleal contra Unicity y también se conoce como “Cross-Sponsoring” cuando es realizada por una persona o entidad que tiene un interés en una Distribución. El Cross-Sponsoring puede ser motivo de terminación.

E. Renovación de la Distribución. Para mantenerse en buen estado, un Distribuidor deberá renovar anualmente el Acuerdo de Distribución y su estatus. La renovación anual incluye el pago de una cuota anual de renovación de la Distribución, permanecer en buen estado y, cuando se solicite, completar y presentar un formulario de renovación. El pago de la cuota de renovación vence en el aniversario del día en que el Acuerdo de Distribución fue ingresado en la base de datos de Unicity. La responsabilidad de renovar recae sobre cada Distribuidor. Los Distribuidores que ganen comisiones iguales o superiores a la cuota anual de renovación en un año determinado podrán tener exento el pago de la cuota de renovación, a discreción exclusiva de Unicity. En caso contrario, cualquier Distribuidor que realice un pedido, patrocine a otros Distribuidores, acepte Premios o dé cualquier autorización verbal o escrita constituirá una acción por parte del Distribuidor que Unicity podrá aceptar como intención y acuerdo de renovar el Contrato vigente, y constituirá autorización del Distribuidor para debitar de su cuenta el monto de la cuota de renovación. A elección de Unicity, un Distribuidor que no cumpla con el umbral de comisiones para la exención de la cuota y que no pague la cuota de renovación en la fecha de vencimiento estará sujeto a que su Distribución sea convertida a estatus de Miembro o sea terminada por no renovación. A su entera discreción, Unicity podrá negarse a renovar una Distribución. Si una Distribución es terminada por no renovación o por renuncia voluntaria, el Distribuidor no podrá reactivar su Distribución ni recuperar su Rango o su organización de Línea Descendente existente al momento de la terminación, sin el consentimiento expreso y por escrito de Unicity. Además, los Distribuidores no podrán solicitar una nueva Distribución durante un período de seis (6) meses después de la terminación.

F. Reporte de Conducta No Ética. Un Distribuidor que tenga conocimiento razonable de cualquier violación de estas Políticas y Procedimientos por parte de otro Distribuidor deberá dirigir dicha información, junto con cualquier evidencia de respaldo, por escrito al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity al correo electrónico dc@unicity.com dentro de un plazo razonable.

G. Consentimiento. Un Distribuidor por la presente consiente que Unicity se comunice con él o ella por número telefónico o dirección de correo electrónico en relación con su Distribución y negocio de Unicity. Un Distribuidor también consiente por la presente el uso por parte de Unicity de su imagen.

La imagen de un Distribuidor puede incluir, entre otros, el nombre del Distribuidor, nombre(s) profesional(es), fotografías, testimonios, imagen, título, cargos, voz o voces, biografía y cualquier filmación, cintas de video, cintas de audio, grabaciones, artículos y entrevistas del Distribuidor, en cualquier forma y medio, cuando hayan sido creados en relación con productos de Unicity, la oportunidad de negocio de Unicity, o cualquier evento, promoción y convención, para anunciar, promover y publicitar los productos de Unicity o la oportunidad de negocio de Unicity. Unicity podrá continuar utilizando dicha imagen incluso si el Distribuidor deja de estar asociado con Unicity.

H. Aplicación de las Políticas. Cada Acuerdo de Distribución es un contrato separado y exigible entre el Distribuidor y Unicity. Cualquiera de las partes podrá renunciar al cumplimiento de las obligaciones de la otra o a cualquier disposición del Contrato. Unicity no está obligada a tratar a todos los Distribuidores por igual. El hecho de que Unicity no haga cumplir una o más disposiciones del Contrato con un Distribuidor no constituye una renuncia al derecho de Unicity de hacer cumplir dicha(s) disposición(es) con cualquier otro Distribuidor, o posteriormente con ese mismo Distribuidor.

I. Genealogías. Unicity desea protegerse a sí misma y a sus Distribuidores contra la competencia inapropiada e injusta. Las listas de Distribuidores de Unicity, reportes de actividad, Genealogía, reportes de Clientes y otra información sobre Distribuidores o Clientes, ya sea parcial o completa, proporcionada por Unicity o por cualquier Distribuidor, o que se origine en ellos, no podrán ser publicadas, difundidas ni reproducidas en ninguna forma, manera o parte por un Distribuidor. Las Genealogías, incluyendo sus modificaciones periódicas, son confidenciales y constituyen propiedad exclusiva y secreta comercial de Unicity, independientemente de que estén o no marcadas como confidenciales o propietarias. Un Distribuidor reconoce y acepta que actualmente Unicity mantiene y ha derivado, compilado y configurado Genealogías mediante la inversión de un tiempo, esfuerzo y recursos económicos considerables. Sin el consentimiento previo y por escrito de Unicity, dichas Genealogías no podrán ser divulgadas por los Distribuidores a ningún tercero (incluyendo a otros Distribuidores o al abogado, contador, etc. de un Distribuidor) ni utilizadas para fines distintos al cumplimiento de sus obligaciones bajo el Contrato y para beneficio de Unicity.

1) Unicity podrá proporcionar porciones especialmente adaptadas de las genealogías a los Distribuidores por una tarifa. Unicity podrá, a su entera discreción, negarse a proporcionar genealogías a cualquier Distribuidor.

2) Las Genealogías, incluidas todas sus partes, seguirán siendo en todo momento propiedad confidencial y exclusiva de Unicity y deberán ser devueltas a Unicity después de su uso o cuando Unicity lo solicite. La publicación por parte de Unicity de nombres de Distribuidores o Clientes, o de una parte de la Genealogía, no autoriza a un Distribuidor a volver a publicar dicha información. Un Distribuidor acepta lo siguiente:

a) Limitar el uso de las Genealogías al alcance previsto de la Genealogía y exclusivamente para impulsar un negocio relacionado con Unicity;

b) Mantener la confidencialidad y no divulgar ninguna Genealogía ni parte de ella a ningún tercero, incluyendo, entre otros, Distribuidores existentes, competidores y el público en general. Cualquier uso o divulgación no autorizados de una Genealogía constituye uso indebido, apropiación indebida y violación del Contrato, y puede causar daño irreparable a Unicity;

c) Que ante cualquier violación del Contrato, el Distribuidor aceptará la imposición de medidas cautelares que prohíban el uso de cualquier Genealogía u otra información confidencial, y recuperará y devolverá a Unicity todos los documentos existentes que previamente le hubieran sido proporcionados.

d) Que el uso indebido, intencional o no intencional, de una Genealogía constituye incumplimiento del Contrato y puede ser motivo para la terminación de una Distribución, independientemente de si tal uso indebido causa daño irreparable a Unicity o a uno de sus Distribuidores; y

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

3) Unicity se reserva el derecho de ejercer todos los recursos adecuados conforme a la ley aplicable, ya sean legales o equitativos. El hecho de no ejercer tales recursos no constituirá una renuncia a los derechos de Unicity.

J. Distribuidores y Empleados de Unicity. Un Distribuidor no podrá entablar una relación comercial de ninguna clase con ningún empleado, afiliado o proveedor de Unicity sin el consentimiento previo, expreso y por escrito de un funcionario corporativo de Unicity. Un Distribuidor no podrá dar dinero en efectivo, favores, obsequios o similares a un empleado de Unicity, salvo pequeños detalles o muestras de agradecimiento (que no excedan, en conjunto, los cien dólares (\$100.00) en valor anual).

K. Información Confidencial. El Distribuidor reconoce que, en relación con este Contrato y con el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del mismo, puede adquirir información no pública y propietaria relacionada con la Compañía, otros Distribuidores y/o Clientes (colectivamente, la "Información Confidencial"). Con el fin de proteger la Información Confidencial, los Distribuidores no utilizarán ni divulgarán dicha Información Confidencial excepto: (a) en relación con el cumplimiento de los deberes del Distribuidor conforme al Contrato; y (b) de conformidad con todas las leyes y requisitos regulatorios aplicables, incluyendo, entre otros, las disposiciones de la Health Insurance Portability and Accountability Act of 1996, 110 Stat. 1936 ("HIPAA"), el federal Anti-Kickback Statute (42 U.S.C. § 1320a-7b(b)), la federal Stark Law (42 U.S.C. § 1395nn), la federal False Claims Act (31 U.S.C. §§ 3729-3733), y todas las regulaciones aplicables de la FDA.

Esta sección de Información Confidencial se aplicará al Distribuidor y a todos sus directivos, accionistas, socios, miembros, asociados y empleados. Las obligaciones bajo esta sección sobrevivirán a la terminación del Acuerdo de Distribución y del Contrato.

L. Registros y Auditorías. Para la protección de los Distribuidores y Clientes de Unicity, los Distribuidores están obligados a mantener registros razonables y a cumplir con los procesos de verificación y auditoría de Unicity, incluyendo lo siguiente:

1) Retención de Registros. Durante la vigencia del Contrato y por dos (2) años después de su terminación, un Distribuidor debe mantener registros completos y precisos suficientes para demostrar el cumplimiento del Contrato, incluyendo, entre otros, recibos de clientes (según lo establecido en la Sección 5.F a continuación), registros de inventario de productos, registros de compras y pagos, y estados de cuentas financieras utilizados en relación con la Distribución.

2) Derecho de Verificación y Auditoría. Durante la vigencia del Contrato y por un (1) año después de la renuncia o terminación, Unicity podrá verificar el cumplimiento del Distribuidor con el Contrato. Previa notificación por escrito con quince (15) días de antelación, el Distribuidor acepta poner a disposición los registros indicados en la Sección 3.L.1, y cualquier sistema o cuenta relacionados, para su inspección por parte de Unicity o su representante designado. Unicity podrá realizar la inspección de forma remota o presencial a su discreción. La falta de cooperación plena, incluyendo la presentación de registros incompletos o engañosos, constituye una violación del Contrato y puede resultar en una acción disciplinaria conforme a lo establecido en la Sección 8.C.

Sección 4 – Patrocinio

A. Patrocinio. El patrocinio es una parte importante de ser Distribuidor de Unicity y conlleva muchos beneficios y responsabilidades. Un Distribuidor puede actuar como Patrocinador de un solicitante de Distribución siempre que el Patrocinador se encuentre en buen estado con Unicity. Si más de un Distribuidor reclama el patrocinio de la misma persona, Unicity determinará quién es el Patrocinador a su entera discreción.

B. Información para posibles Distribuidores. Un Patrocinador debe indicar claramente en todas las presentaciones dirigidas a posibles Distribuidores que no se requiere ninguna compra de productos para convertirse en Distribuidor y que no se otorga compensación ni Premios a ningún Distribuidor únicamente por patrocinar nuevos Distribuidores.

C. Deberes de un Patrocinador. Un Patrocinador tiene diversos deberes y responsabilidades hacia su Línea Descendente, que incluyen los siguientes:

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

2) Procurar razonablemente que su Línea Descendente entienda y cumpla con los términos y condiciones más recientes del Contrato, incluyendo el Acuerdo de Distribución, las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación y los Términos y Condiciones del Miembro, incluida la prohibición de vender productos de Unicity en sitios de subastas en línea y sitios comerciales de terceros (ver Sección 3.A.1); y

3) Intentar razonablemente resolver de forma pronta y amistosa las disputas que surjan dentro de su Línea Descendente, sin difundir información negativa a otros Distribuidores de su Línea Descendente ni a ninguna otra persona.

D. Programa de Colocación. Cuando un nuevo Distribuidor es ingresado en la base de datos de Unicity con la misma persona como Inscriptor y Patrocinador, el Inscriptor tiene la opción de "Colocar" al nuevo Distribuidor bajo el Línea Descendente de un Patrocinador diferente dentro de la organización del Distribuidor durante los primeros 60 días después de que Unicity haya aceptado el Acuerdo de Distribución del nuevo Distribuidor. El Inscriptor inicial seguirá siendo el mismo.

E. Cambio de Patrocinador. Unicity desalienta firmemente los cambios de Patrocinador. Un Distribuidor no podrá intentar persuadir a otros Distribuidores para que cambien de Patrocinador. Esto se conoce como "Línea Descendente Raiding", y un Distribuidor que participe en Línea Descendente Raiding podrá estar sujeto a medidas disciplinarias por parte de Unicity, incluida la terminación del Acuerdo de Distribución.

Unicity podrá, a su discreción, permitir que un Distribuidor cambie de Patrocinador. Salvo dispensa expresa de Unicity, se aplicarán las siguientes condiciones a cualquier cambio de Patrocinador:

1) Un Distribuidor que desee cambiar de Patrocinador deberá renunciar y no podrá volver a solicitar una nueva Distribución durante seis (6) meses; o

2) Un Distribuidor que desee el cambio deberá presentar una solicitud de Cambio de Patrocinador al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores, y dicha solicitud deberá incluir: (i) una carta de aceptación del nuevo Patrocinador, (ii) un Acuerdo de Distribución modificado con la información del nuevo Patrocinador, (iii) el pago de la tarifa requerida de \$100.00, y (iv) las siguientes firmas:

a) Las primeras tres (3) líneas ascendentes activas (Active Línea Ascendente Distributors) en buen estado si el Distribuidor solicitante aún no ha alcanzado el rango de Gerente, o las primeras ocho (8) líneas ascendentes activas en buen estado si el Distribuidor solicitante alguna vez ha alcanzado el rango de Gerente o superior; y

b) Cualquier otro Distribuidor que razonable y materialmente pudiera verse afectado de manera adversa por el cambio.

3) La organización de Línea Descendente de un Distribuidor no podrá moverse con el Distribuidor durante el proceso de cambio de Patrocinador. No obstante lo anterior, Unicity podrá aprobar, bajo ciertas circunstancias y condiciones, que una Organización sea colocada en otra parte de la Genealogía de Unicity. Se aplicarán requisitos y tarifas adicionales cuando se solicite un movimiento organizacional. La Distribución y la línea ascendente subsecuente bajo la cual se coloque la Organización podrán calificar inmediatamente para Premios al cumplir con los requisitos establecidos en el Plan de Compensación. Sin embargo, el volumen adquirido de dicha Organización en la Distribución y en su línea ascendente no contará para la calificación de Premios futuros. La Distribución y la línea ascendente subsecuente aún podrán calificar para los Bonos del Chairman's Club en los términos acordados por Unicity y únicamente a discreción de Unicity.

F. Patrocinio de empleados de Unicity. Un Distribuidor no deberá solicitar ni patrocinar a empleados de Unicity ni a miembros del hogar de dichos empleados para que se conviertan en Distribuidores de Unicity.

G. Patrocinio internacional. Los Distribuidores pueden patrocinar Distribuidores en países extranjeros bajo las siguientes condiciones:

1) Todas las acciones de los Distribuidores patrocinadores deben cumplir tanto con estas Políticas y Procedimientos de Unicity como con las Políticas y Procedimientos de Unicity del país extranjero.

2) El posible Distribuidor debe tener la capacidad legal para abrir una Distribución en el país extranjero donde Unicity esté aceptando Distribuidores.

3) Los Distribuidores no podrán realizar prospección indiscriminada sin la aprobación previa por escrito de Unicity. Muchos países y localidades tienen leyes estrictas que prohíben las solicitudes o la publicidad para generar prospectos.

4) Los Distribuidores no podrán importar ni exportar productos de Unicity a un mercado en el que el producto no esté aprobado, según lo determine Unicity a su entera discreción. Aun cuando Unicity ofrezca productos con el mismo nombre en dos países diferentes, los productos en sí pueden ser distintos.

5) Los Distribuidores aceptan cumplir con las políticas y regulaciones de exportación de los Estados Unidos, incluida la Export Administration Act.

6) Los Distribuidores no podrán utilizar literatura ni declaraciones promocionales de Unicity de un país en ningún otro país.

7) Los Premios o ganancias se basan en las reglas del Plan de Compensación aplicable al país extranjero. Las ganancias y Premios del Distribuidor basados en el Plan de Compensación del país extranjero se calculan con base en el rango del Distribuidor de acuerdo con el Plan de Compensación del mercado donde se obtienen los Premios. A un Distribuidor se le paga desde su País de origen y en la moneda de su País de origen. A los Distribuidores no se les pagan Premios, en forma de bonos, bajo el Plan de Compensación del país extranjero. Los Distribuidores solo reciben pago sobre el PV extranjero si mantienen el rango de Gerente o superior en su propio País de origen. Los Distribuidores pueden estar sujetos a requisitos de retención de impuestos sobre la renta en el país extranjero. Cuando corresponda, dichas retenciones se deducirán de los Premios del Distribuidor. Todas las demás reglas relacionadas con los Premios, ya sea en el País de origen o en el país extranjero, aplican a los Premios del Distribuidor.

Sección 5 – Pedido de Productos y Materiales de Venta

A. Lineamientos para pedidos, recepción y pago

1) Un Distribuidor puede pedir productos al realizar un pedido con Unicity y efectuar el pago correspondiente.

2) Los pedidos se enviarán dentro de los diez (10) días hábiles posteriores a la recepción de los fondos. Si Unicity se encuentra temporalmente sin existencias de la mercancía solicitada, el Distribuidor recibirá un aviso de pedido pendiente junto con el envío. Los envíos saldrán completos y en condiciones aptas para su comercialización al momento de salir del centro de distribución de Unicity.

3) Al recibir un pedido, los Distribuidores deberán inspeccionarlo de inmediato para asegurarse de que esté completo y sin daños. Los Distribuidores deberán inspeccionar cada producto, verificando que no esté vencido ni próximo a vencer, dañado o manipulado. Además, deberán revisar cada producto para confirmar que su sello no haya sido roto.

a) Si un pedido está incompleto, el Distribuidor deberá comunicarse de inmediato con el Departamento de Servicio al Cliente de Unicity; y

b) Si un Distribuidor descubre, tras la inspección, que un pedido está dañado, deberá presentar una reclamación al transportista por los bienes dañados en tránsito. El Distribuidor también deberá notificar al Servicio al Cliente de Unicity sobre cualquier pedido que se encuentre dañado al momento de la entrega. Si un Distribuidor recibe un producto manipulado, con sellos rotos, vencido o próximo a vencer, deberá informar de inmediato esta situación al Servicio al Cliente de Unicity.

4) Si un envío se pierde o no llega, el Distribuidor deberá notificar al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity. Los envíos perdidos que posteriormente sean encontrados y/o entregados deberán reportarse al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity dentro de los siete (7) días posteriores a la entrega.

5) Un Distribuidor que firme una liberación de entrega con un transportista común autorizando la entrega de un pedido sin firma acepta liberar al transportista y a todas las partes de responsabilidad por dicha entrega.

6) Es responsabilidad del Distribuidor proporcionar a Unicity la dirección de envío correcta. Los Distribuidores pueden estar sujetos a una tarifa mínima de \$20.00 por caja por reentrega o por paquetes rechazados.

7) Todos los productos de Unicity deben almacenarse en un lugar fresco, seco e higiénicamente seguro, o según se indique en la etiqueta. Como regla general, los productos deben mantenerse al menos cuatro pulgadas (4") por encima del suelo y fuera de la luz solar directa. Unicity no será responsable por productos dañados debido a almacenamiento inadecuado. Antes de ofrecer cualquier producto a la venta a Clientes, los Distribuidores deberán inspeccionar cada producto para asegurarse de que permanezca correctamente sellado y que no haya alcanzado su fecha de vencimiento. No podrán venderse productos sin

sello o vencidos.

8) Los Distribuidores aceptan que Unicity podrá cobrar una tarifa de manejo por cada contracargo de tarjeta de crédito.

9) Un Distribuidor no tiene derecho a un reembolso en efectivo por productos comprados, ni tampoco tiene derecho a la Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente. Un Distribuidor podrá cambiar producto por producto similar o por producto de igual valor dentro de los sesenta (60) días posteriores a la compra y en cumplimiento de la Regla del 70 % (ver Sección 5.F.2). Un Distribuidor que termine su Distribución podrá devolver producto conforme a la Política de Recompra de Producto (ver Sección 8.F).

10) Unicity podrá, a su discreción, rechazar un pedido por cualquier motivo, incluyendo, entre otros:

a) Dificultades de producción y suministro;

b) Que el Distribuidor no pueda, a solicitud de Unicity, demostrar cumplimiento con la Regla del 70 %; o

c) Que el pedido sea, a discreción razonable de Unicity, un intento de manipular el Plan de Compensación.

B. Contracargo. Un contracargo ocurre cuando un Distribuidor o Cliente disputa una transacción de tarjeta de crédito con su banco en lugar de trabajar directamente con Unicity para resolver el problema. Un Distribuidor deberá comunicarse con el Servicio al Cliente de Unicity antes de iniciar un contracargo. Un Distribuidor que inicie un contracargo incurrirá en una tarifa de manejo de \$100.00 por cada contracargo. Además, Unicity podrá suspender los privilegios de pedido del Distribuidor, debitar el monto total del contracargo más las tarifas asociadas, suspender comisiones hasta que se resuelva el asunto y/o deducir volumen con ajuste de cualquier Premio relacionado. Las líneas ascendentes son responsables de supervisar las prácticas de transacción de su organización. Múltiples contracargos dentro de una organización Línea Descendente podrán dar lugar a medidas disciplinarias contra el Distribuidor y/o su Línea Ascendente. Unicity podrá suspender o terminar cuentas que muestren un patrón de abuso de contracargos, incluso dentro de la organización de la cuenta. Unicity se reserva el derecho de terminar Distribuidores, retener Premios y/o tomar otras medidas disciplinarias contra un Distribuidor que abuse del proceso de contracargo o que no supervise adecuadamente las prácticas de transacción de su organización.

C. Pedidos de Clientes. La responsabilidad del acreditamiento correcto del Volumen generado por cualquier pedido de Cliente recae en el Distribuidor referente y no en Unicity ni en sus empleados.

D. Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente y recibo de venta. Los Distribuidores deben proporcionar a los Clientes los mismos términos de devolución y/o reembolso que Unicity proporciona directamente, según se establecen en la Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente vigente. Podrán aplicar términos y obligaciones adicionales, según se indique en dicha política. Al vender cualquier producto, un Distribuidor debe

informar a cada Cliente sobre la Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente de Unicity (la "Garantía") y debe entregar al Cliente un recibo de venta. La Garantía aplica únicamente a ventas realizadas a través de canales de distribución autorizados por Unicity. El recibo deberá contener la Garantía de Satisfacción del Producto para el Cliente vigente, la cual puede encontrarse en www.unicity.com.

El recibo deberá especificar el nombre del Cliente, la información de contacto del Cliente (incluyendo dirección, número de teléfono y correo electrónico), el nombre del Distribuidor, el Número de ID del Distribuidor, la información de contacto del Distribuidor (incluyendo dirección, número de teléfono y correo electrónico), la fecha de la compra, y el nombre, cantidad y precio del producto comprado.

E. Proceso de devolución de productos. Unicity reemplazará de inmediato al Distribuidor los productos devueltos adecuadamente por los que el Distribuidor haya emitido un reembolso conforme a esta política. El Distribuidor no podrá presentar a Unicity ningún producto para cambio, excepto según lo aquí establecido. El Distribuidor es responsable de la entrega oportuna del/de los producto(s) a sus Clientes. Si un Distribuidor no respeta la Garantía y la política de reembolso de Unicity, y ello obliga a Unicity a emitir un reembolso a un Cliente, el Distribuidor será responsable de reembolsar a Unicity cualquier monto devuelto, así como una tarifa de manejo, y podrá enfrentar medidas disciplinarias. Un Distribuidor que presente producto(s) devuelto(s) para cambio conforme a esta política de reembolso deberá hacer todo lo siguiente:

- 1) Obtener un formulario y/o número de Autorización de Devolución de Mercancía ("RMA") del Departamento de Servicio al Cliente de Unicity llamando al 1-800-UNICITY (864-2489);
- 2) Devolver la porción no utilizada del producto a Unicity con el número RMA en letra negrita en el exterior de la caja de envío, cerca de la dirección de devolución. Cualquier paquete que no tenga un número RMA en el exterior no será aceptado por Unicity y será devuelto al remitente a cargo del Distribuidor. Dentro del paquete devuelto deberá incluirse un formulario RMA completado emitido al Distribuidor por el Departamento de Servicio al Cliente de Unicity;
- 3) Los costos de envío de los paquetes devueltos y de la correspondencia relacionada son responsabilidad del Distribuidor;
- 4) Después de que Unicity reciba el producto devuelto y toda la información y documentación correspondiente, al Distribuidor se le enviará el/los producto(s) de reemplazo de su elección en una cantidad equivalente al 100 % del Volumen del/de los producto(s) devuelto(s); y
- 5) Cualquier producto devuelto podrá afectar el Volumen Personal y/o el Volumen Organizacional de un Distribuidor y/o de su Línea Ascendente en el Mes de Volumen en que el producto sea devuelto. Aunque Unicity puede notificar a un Distribuidor que el producto devuelto o el producto devuelto de su Línea Descendente puede afectar su calificación para Premios, es responsabilidad final del Distribuidor asegurarse de cumplir con sus requisitos mensuales de calificación para Premios. Un Distribuidor solo recibirá los beneficios netos o Premios netos para los que haya calificado después de que se haya deducido el PV del producto devuelto.

F. Lineamientos para pedidos, ventas al por menor, compras y la Regla del 70%. Una "venta al por menor" se define como una venta a un Cliente que compra el producto para su propio uso.

- 1) Un Distribuidor no podrá pedir producto con el único propósito de participar en el Plan de Compensación o de "Calificar" a sí mismo o a otros para obtener Premios, ni podrá alentar a otros a hacerlo;

2) Al realizar cualquier pedido de producto, el Distribuidor certifica que ha vendido a Clientes y/o consumido un mínimo del setenta por ciento (70 %) de todos los pedidos anteriores (la "Regla del 70%");

3) Los Distribuidores deberán documentar cuidadosamente todas las ventas proporcionando recibos de venta conforme a la Sección 5.D. Los Distribuidores deben conservar todos los recibos de venta de Clientes por un período de dos (2) años y deberán proporcionarlos a Unicity cuando esta lo solicite. El requisito de conservar todos los recibos de venta de Clientes es esencial para garantizar que Unicity pueda contactar a los Clientes después de la venta de productos de Unicity con cualquier información necesaria para el uso seguro de dichos productos (por ejemplo, información actualizada del producto, instrucciones de uso actualizadas, retiros de producto, etc.). Unicity podrá auditar el cumplimiento de esta disposición y podrá tomar medidas disciplinarias contra los Distribuidores que no cumplan con estos términos;

4) Ningún Distribuidor podrá vender ni proporcionar de otra manera productos de Unicity a ningún tercero con fines de reventa. Tampoco podrá vender a un tercero ninguna cantidad de productos de Unicity superior a la que generalmente compra una persona para uso personal.

a) Daños liquidados. En caso de que un Distribuidor sepa, o razonablemente debiera haber sabido, que los productos fueron vendidos a un tercero con fines de reventa, en incumplimiento de la política establecida en la Sección 5.F.4 de las Políticas y Procedimientos, y además de cualquier otro recurso aquí previsto o disponible por ley, el Distribuidor acepta pagar a Unicity mil dólares estadounidenses (\$1,000.00) como daños liquidados y no como penalidad por cada unidad de producto Unicity en cada caso de venta prohibida, no autorizada y/o no conforme. El Distribuidor reconoce y acepta que el incumplimiento de dichas obligaciones causará daño irparable a Unicity, a la reputación de su marca y a su buena voluntad, y que calcular los daños sufridos por Unicity en caso de violación de la Sección 5.F.4 es difícil, particularmente debido a la naturaleza del daño a la buena voluntad de Unicity y a sus relaciones con otros Distribuidores. El Distribuidor renuncia expresamente a cualquier defensa frente a la reclamación de Unicity por dichos daños liquidados con base en que los daños reales son determinables, o en que dichos daños liquidados no representan una determinación razonable de los daños de Unicity, o en que los daños liquidados constituyen una penalidad.

5) El Distribuidor deberá proporcionar a sus Clientes su información de contacto actual y dejar claro a sus Clientes que está disponible para responder preguntas, brindar asesoría y atender inquietudes tanto antes como después de la venta de cualquier producto. El Distribuidor deberá responder a cualquier pregunta o inquietud de sus Clientes relacionada con información del producto, uso adecuado u otras consultas. Al responder las preguntas o inquietudes de los Clientes, el Distribuidor deberá consultar sus materiales de Unicity, referirse a y utilizar las herramientas educativas disponibles, o contactar directamente a Unicity.

G. Pedidos por teléfono, internet y otros medios electrónicos. Los pedidos con tarjeta de crédito podrán realizarse por teléfono, en línea o, con el consentimiento de Unicity, por otros medios electrónicos. Los envíos duplicados que ocurran debido a que un Distribuidor realizó un pedido incorrecto serán responsabilidad financiera del Distribuidor. Los pedidos realizados por teléfono, en línea y por otros medios electrónicos estarán sujetos a cada una de las siguientes disposiciones:

- 1) Los fondos para cualquier compra deben ser aprobados antes de una venta. Si Unicity es informada de que la tarjeta

de crédito de un Distribuidor fue rechazada o no aprobada, el pedido de producto será eliminado a menos que el Distribuidor tenga un método de pago alternativo. Un Distribuidor asume plena responsabilidad por cualquier consecuencia que resulte cuando Unicity reciba aviso de que la transacción de la tarjeta de crédito fue rechazada o no aprobada, incluyendo no calificar en el Plan de Compensación en el Mes de Volumen;

2) Un Distribuidor que inicie contracargos de tarjeta de crédito se considerará como que tiene un saldo en disputa. Al Distribuidor que reciba crédito por el pedido en cuestión se le suspenderán las comisiones y estas se aplicarán al saldo en disputa hasta que la disputa se resuelva a satisfacción de Unicity (ver Sección 5.B); y

H. Transferencias de PV. No está permitida la transferencia de Volumen Personal de una Distribución a otra.

I. Distribución de prospectos. Los prospectos de Clientes o de posibles Distribuidores que lleguen a Unicity podrán ser referidos a Distribuidores. Unicity hace esfuerzos razonables para determinar cómo un prospecto llegó a interesarse en Unicity, y dichos prospectos podrán asignarse al Distribuidor que generó ese interés. Unicity se reserva el derecho de referir prospectos a cualquier Distribuidor, con base en la actividad dentro de Unicity, el rango del Distribuidor y/o la ubicación geográfica. La distribución de prospectos neutrales se realiza a la sola opción y discreción de Unicity.

J. Restricciones para pedidos. Un Distribuidor no podrá presentar pedidos a nombre de otro Distribuidor ni en la cuenta de otro Distribuidor; de igual forma, un Distribuidor no podrá permitir que

otro Distribuidor presente pedidos en su nombre o en su cuenta. Unicity solo reconocerá pedidos realizados en nombre de la propia Distribución del Distribuidor. Un Distribuidor no podrá utilizar el sitio web de Unicity u otros medios electrónicos para realizar pedidos en su cuenta utilizando la tarjeta de crédito de otro Distribuidor. Si se necesita usar la tarjeta de crédito de otra persona o de otro Distribuidor, ambas partes deberán llamar juntas al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity y hablar con un agente para que cada una otorgue su aprobación para la transacción. Si se necesita usar la tarjeta de crédito de otra persona o de otro Distribuidor al realizar un pedido en persona, el titular de la tarjeta deberá estar presente para dar permiso por escrito o haber firmado un Formulario de Pedido de Unicity otorgando consentimiento firmado para la transacción.

K. Impuesto sobre ventas y otros impuestos. Los productos de Unicity pueden estar sujetos a impuestos sobre ventas y uso en algunas jurisdicciones. Si Unicity recauda y remite impuestos en alguna jurisdicción, Unicity podrá informar a los Distribuidores que dichos impuestos deben recaudarse en nombre de los Distribuidores. La recaudación y remisión de impuestos por parte de Unicity no libera al Distribuidor de su responsabilidad y obligación de cumplir con todas las regulaciones fiscales que le sean aplicables. Dado que todos los Distribuidores son contratistas independientes, Unicity no retiene impuestos sobre los Premios. Según lo requiere el IRS, Unicity emitirá un Formulario 1099 o equivalente al final de cada año calendario, reportando todos los pagos en efectivo o Premios hechos por Unicity a los Distribuidores.

Sección 6 – Promoción de los Productos de Unicity y de la Oportunidad de Negocio

A. Publicidad. Unicity alienta a los Distribuidores a promover los productos de Unicity y la oportunidad de negocio de Unicity conforme a los lineamientos apropiados emitidos por Unicity ocasionalmente. El incumplimiento de estos lineamientos puede resultar en violaciones de leyes federales, estatales y locales, lo que puede dañar la reputación de Unicity, así como dar lugar a la imposición de restricciones sobre Unicity, los Distribuidores y los productos de Unicity que podrían generar publicidad no deseada a posibles acciones legales.

1) Precios. Aunque los Distribuidores son libres de determinar los precios que cobran por los productos de Unicity, solo podrán anunciar el precio actual de Miembro o un precio mayor.

2) Unicity alienta a sus Distribuidores a promover el negocio de Unicity de cualquier manera legal y ética que también cumpla con el Contrato. Unicity puede permitir que un Distribuidor utilice nombres, logotipos o marcas registradas de Unicity siempre que el Distribuidor haya obtenido autorización por escrito de Unicity. Los anuncios permitidos se encuentran dentro del sitio web Unicity Office para Distribuidores. Cualquier tergiversación

publicitaria contenida en un anuncio "ciego" (en el que no se menciona ni a Unicity ni a sus productos) puede constituir una violación de estas políticas.

B. Materiales de sistemas de capacitación. Solo aquellos Distribuidores que califiquen con el rango de Diamante Presidencial o superior durante seis (6) meses consecutivos serán elegibles para vender sus propios materiales de sistemas de capacitación. Antes de su venta, todos los materiales de sistemas de capacitación deberán presentarse para aprobación. Los materiales de sistemas de capacitación podrán estar en formato de audio, video, electrónico o impreso. Estos materiales podrán producirse durante seis (6) meses posteriores al período de calificación y deberán cumplir con los siguientes criterios:

a) Se deberá presentar para aprobación una copia del guion, las etiquetas y el empaque;

b) La copia deberá ser aprobada por escrito por el Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity antes de su uso;

- c) Las etiquetas deberán llevar el nombre del Distribuidor;
- d) Todos los materiales de capacitación se utilizarán únicamente con fines de capacitación y no con fines de lucro. Todos los materiales presentados deberán incluir un precio máximo de venta propuesto, el cual será revisado y finalizado por Unicity; y
- e) La introducción del material de audio/visual deberá contener una declaración clara de quién es el Distribuidor y de que el Distribuidor es un Distribuidor de Unicity.

C. Reuniones de capacitación.

- 1) El contenido de todas las reuniones de capacitación deberá ser coherente con las Políticas y Procedimientos, incluyendo, entre otros, la Sección 6 relativa a la Promoción de Productos de Unicity y de la Oportunidad de Negocio. Dichas reuniones no podrán involucrar religiones, política u oportunidades de negocio no relacionadas, ni podrán contener ninguna declaración que razonablemente pueda perjudicar o desacreditar de otra manera a otros Distribuidores o sistemas/líneas de patrocinio.
- 2) Ningún Distribuidor podrá exigir a otros Distribuidores el pago de una tarifa desproporcionada respecto del costo de realizar un evento o actividad similar, ni obtener ganancias de ello.
- 3) Se pueden obtener detalles adicionales sobre reuniones contactando a Distributor Compliance en dc@unicity.com.

D. Materiales protegidos por derechos de autor. Toda la literatura y materiales de mercadeo de Unicity, ya sea en formato físico, de audio, video y/o electrónico, están protegidos por derechos de autor de Unicity y solo podrán duplicarse con el consentimiento previo por escrito de Unicity.

E. Nombres propietarios. Un Distribuidor no podrá utilizar las marcas registradas, nombres, logotipos, imagen comercial, nombres de empleados, nombres comerciales ni ninguna frase distintiva utilizada por Unicity para promover el negocio del Distribuidor sin recibir previamente autorización por escrito de Unicity. Para proteger los derechos de propiedad de Unicity, un Distribuidor no podrá obtener, mediante solicitud de patente, marca, nombre de dominio de internet o derechos de autor, ningún derecho, título o interés sobre los nombres, marcas, logotipos o nombres comerciales de Unicity y sus productos, independientemente de si dichos productos o servicios han sido formalmente lanzados o están pendientes de lanzamiento. Si Unicity cambia o abandona alguna de sus marcas, nombres comerciales o marcas de servicio, el Distribuidor acepta también cambiar o abandonar dichas marcas, nombres comerciales o marcas de servicio. Un Distribuidor deberá contar con aprobación previa por escrito de Unicity para utilizar el nombre de Unicity o una de las marcas, nombres comerciales o marcas de servicio de Unicity en artículos promocionales producidos independientemente y no competitivos (los "Artículos Promocionales"). Puede obtenerse más información sobre el uso y venta de Artículos Promocionales contactando a Distributor Compliance en dc@unicity.com.

F. Declaraciones sobre productos. Un Distribuidor no podrá hacer afirmaciones prescriptivas, de enfermedad, medicinales y/o terapéuticas respecto de ningún producto de Unicity ni prescribir específicamente productos de Unicity como adecuados para el tratamiento de ninguna enfermedad. Unicity no respalda el uso de dispositivos diagnósticos o médicos en relación con la venta de productos de Unicity, porque dichos dispositivos tienden a tener como objetivo principal el diagnóstico de condiciones de salud y la prescripción de remedios. Los Distribuidores deberán aconsejar a los Clientes que puedan tener condiciones médicas que consulten con su proveedor de atención médica antes de usar productos de Unicity. No podrán hacerse declaraciones ni ofertas de venta relacionadas con productos de Unicity que no sean precisas o veraces en cuanto a grado, calidad, desempeño y disponibilidad. La información apropiada del producto está contenida en la literatura autorizada de Unicity y está sujeta a revisión y actualización periódicas por parte de Unicity. Es responsabilidad del Distribuidor obtener y utilizar

únicamente literatura vigente. Todas las declaraciones sobre productos realizadas por un Distribuidor deberán ser las mismas que las que aparecen en la literatura vigente de Unicity. Si un Distribuidor tiene preguntas respecto de si ciertos materiales de mercadeo de Unicity están vigentes, deberá comunicarse directamente con Unicity para asegurarse de que toda la información proporcionada a los Clientes sea veraz, precisa y actualizada.

G. Venta de productos Unicity. Un Distribuidor podrá vender o promover únicamente la oportunidad de negocio de Unicity y los productos y materiales aprobados por Unicity en funciones de Unicity o ante posibles Distribuidores o Clientes de Unicity. La promoción en violación de esta disposición puede constituir competencia desleal contra Unicity.

H. Declaraciones de ingresos y de oportunidad. Un Distribuidor no podrá hacer afirmaciones irrazonables o engañosas ni tergiversaciones intencionales sobre ganancias o ingresos potenciales. Están prohibidas las garantías de ingresos de cualquier clase, así como la exhibición de cheques de comisión reales o copias de estos, o de estados de ganancias. Las declaraciones de ingresos deben ser honestas. Además, cualquier referencia a ingresos deberá revelar, en proximidad cercana, la declaración de ingresos más reciente preparada por Unicity.

I. Declaraciones sobre crecimiento futuro. Un Distribuidor no deberá insinuar ni afirmar que se agregarán productos o servicios adicionales a los productos y servicios actualmente ofrecidos por Unicity, o que se avecinan mejoras al Plan de Compensación, o que territorios o áreas específicas están por abrirse o añadirse a los territorios o áreas de operación de Unicity, a menos y hasta que el cambio o evento haya sido anunciado oficialmente por Unicity por escrito.

J. Declaraciones gubernamentales. Un Distribuidor no podrá afirmar que el Plan de Compensación o cualquier producto de Unicity ha sido aprobado o respaldado por alguna agencia gubernamental.

K. Ventas internacionales. Un Distribuidor podrá vender productos de Unicity en los Estados Unidos y sus posesiones y territorios. Un Distribuidor podrá vender productos a un Cliente en países extranjeros donde y de la manera permitida por Unicity y por las leyes del país respectivo. Un Distribuidor podrá obtener ingresos de su Línea Descendente en otros países según se detalla en la Sección 4.G.

L. Publicidad en medios. Un Distribuidor no podrá utilizar publicidad paga en medios de ningún tipo relacionada con Unicity o sus productos sin la aprobación previa por escrito de Unicity. Unicity se reserva el derecho de hacer retirar cualquier publicidad o material promocional no pagado.

M. Uso de internet. Sujeto a las siguientes reglas, un Distribuidor podrá utilizar internet para promover su negocio de Unicity. Al utilizar internet:

- 1) Todas las aplicaciones, sitios web o herramientas similares de los Distribuidores están sujetos a revisión y aprobación por parte del Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity.
- 2) Un Distribuidor no podrá registrar ni utilizar ningún nombre, marca registrada, logotipo o nombre de producto de Unicity (colectivamente, las "Marcas de Unicity"), ni faltas de ortografía u otras derivaciones de las Marcas de Unicity, en ninguna dirección URL o nombre de dominio, sin la aprobación previa por escrito de Unicity. Unicity se reserva el derecho, a su discreción, de cambiar sus nombres, marcas registradas, logotipos o nombres de producto. El sitio web del Distribuidor no deberá contener metadatos que violen este Contrato ni que violen leyes federales, estatales o locales. Además, el sitio web no deberá contener hipervínculos a sitios web de competidores o a productos de competidores.

3) El sitio web de un Distribuidor deberá indicar claramente que el Distribuidor es un Distribuidor independiente, contratista, o similar.

4) El sitio web de un Distribuidor podrá mostrar información de productos de Unicity si la información y el sitio web son aprobados previamente por el Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity. La información del producto no deberá hacer afirmaciones prescriptivas, de enfermedad, medicinales y/o terapéuticas.

5) El sitio web de un Distribuidor podrá contener ciertos testimonios personales y de la oportunidad de negocio de Unicity, así como información motivacional, bajo las siguientes reglas:

a) El material debe reflejar una expresión honesta y equilibrada de la experiencia real del proveedor del testimonio o de la información motivacional;

b) El material no deberá representar que todas las personas tendrán la misma experiencia; y

c) El material deberá ir acompañado de la declaración de ingresos más reciente, además de cualquier información adicional requerida por Unicity.

6) No podrán mostrarse testimonios de productos en el sitio web de un Distribuidor sin la aprobación del Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity.

7) El sitio web de un Distribuidor no podrá contener afirmaciones de que los productos o programas están a la venta en ningún país distinto de aquellos en los que los productos o programas hayan sido aprobados por Unicity.

8) El sitio web de un Distribuidor no deberá infringir marcas registradas o derechos de autor de terceros. Si un Distribuidor comparte o vuelve a publicar contenido producido por otro Distribuidor de Unicity, deberá etiquetar o dar crédito de forma visible al creador original, salvo que haya obtenido previamente su permiso expreso por escrito. El Distribuidor acepta indemnizar y mantener indemne a Unicity, sus afiliadas y subsidiarias, y a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, frente a cualquier acción o reclamación por infracción de derechos de propiedad intelectual de terceros derivada del sitio web del Distribuidor.

9) El sitio web de un Distribuidor podrá ofrecer productos de Unicity a Clientes, sujeto a las siguientes limitaciones:

a) El sitio web del Distribuidor deberá mostrar el precio actual de Miembro o un precio mayor para los productos.

b) El sitio web no podrá ofrecer productos competidores.

10) El sitio web deberá incluir la política de reembolso al Cliente que aparece en la Sección 5.E.

11) El Distribuidor no podrá comprar ningún tipo de asistencia de búsqueda paga, incluyendo, entre otros, servicios de publicidad de pago por clic (PPC), listados patrocinados o servicios similares de motores de búsqueda en línea (por ejemplo, Google Ads, Facebook Ads, etc.). Esta prohibición también se extiende a cualquier servicio de terceros contratado por Distribuidores con el propósito de mejorar su visibilidad en línea mediante métodos de búsqueda pagados.

12) Un Distribuidor no podrá vender productos de Unicity en sitios de subastas en línea ni en sitios comerciales de comercialización masiva. Cualquier Distribuidor que publique productos de Unicity o suministre productos de Unicity para la venta en una o más de estas plataformas en línea, ya sea directa o indirectamente, podrá estar sujeto al Proceso Disciplinario de la Sección 8.C, incluida la disposición de la Sección 8.C.5 relativa al débito de

comisiones pagadas al Distribuidor y a su Línea Ascendente por dichas ventas. Además, el Distribuidor podrá estar sujeto a daños liquidados (ver Sección 5.F.4.a).

13) Un Distribuidor no podrá anunciar ninguna otra oportunidad de negocio, incluyendo, entre otras, oportunidades multinivel, de venta directa o mercadeo en red, en ningún sitio web que muestre productos de Unicity. Un Distribuidor no podrá mostrar productos competidores, independientemente del método de distribución, en ningún sitio web del Distribuidor.

14) El Distribuidor no podrá utilizar correos electrónicos masivos (excepto a listas de suscripción voluntaria) ni spam por correo electrónico para promover la oportunidad de negocio de Unicity o sus productos. Se alienta a los Distribuidores a seguir toda la etiqueta de internet y a comportarse como buenos ciudadanos de internet.

N. Grabaciones de la empresa. Un Distribuidor podrá reproducir para venta, distribución o uso personal cualquier grabación de presentaciones de audio o video producidas por Unicity únicamente después de obtener el consentimiento por escrito de Unicity. Un Distribuidor no podrá hacer ni ofrecer a la venta ninguna grabación de audio, video u otra grabación de eventos, discursos o reuniones patrocinados por Unicity sin la aprobación previa por escrito de Unicity.

O. Consultas de medios. Para asegurar exactitud y uniformidad en la información, un Distribuidor que reciba cualquier consulta de la prensa u otros medios respecto de cualquier aspecto de Unicity, sus productos o sus Distribuciones independientes deberá remitir dicha consulta al Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity tan pronto como sea posible después de recibirla, llamando al 1-801-714-1350.

P. Organizaciones de Distribuidores de Unicity, reuniones, cuotas generales y cuotas de capacitación. Un Distribuidor no podrá cobrar una tarifa por materiales o servicios sin aprobación previa. Un Distribuidor no podrá cobrar a otros Distribuidores de Unicity una cuota de membresía por participar en ningún otro programa u organización. Un Distribuidor no podrá ofrecer pagar ni pagar Premios, reembolsos o compensación a otros Distribuidores de Unicity por la compra de productos de Unicity o de productos que no sean de Unicity, oportunidades u otros materiales. Un Distribuidor no podrá impedir o detener a ningún otro Distribuidor de asistir a eventos patrocinados por Unicity.

Q. Respuesta telefónica y mensajes grabados. Un Distribuidor no podrá contestar el teléfono de ninguna manera que dé a los llamantes una razón para creer que han contactado a la oficina corporativa o a cualquier otra oficina de Unicity. Específicamente, un Distribuidor no deberá contestar el teléfono diciendo "Unicity", sino que deberá contestar indicando su condición de Distribuidor independiente de Unicity. Las contestadoras automáticas y el buzón de voz también deberán cumplir con esta política.

R. Dispositivos de llamadas automáticas. Un Distribuidor acepta no utilizar ningún dispositivo automático de llamadas salientes, ni centro de llamadas, para promover o solicitar la venta de productos de Unicity o la oportunidad de negocio de Unicity.

S. Literatura revisada de la compañía. Los Distribuidores y Unicity deberán trabajar conjuntamente para notificar a sus organizaciones sobre nueva información de Unicity. Las nuevas políticas, formularios y literatura de Unicity reemplazarán inmediatamente a las políticas, formularios y literatura anteriores desde el momento de su distribución. Un Distribuidor deberá dejar inmediatamente de utilizar literatura y formularios inválidos. Si un Distribuidor tiene dudas sobre si ciertas políticas, formularios o literatura de Unicity están vigentes, deberá comunicarse directamente con Unicity para asegurarse de que toda esa información en su posesión sea veraz, precisa y actualizada.

T. Modificación de productos, etiquetas y materiales. Un Distribuidor no podrá eliminar, añadir, modificar, reenvasar, manipular o alterar etiquetas, materiales o empaques de productos o literatura de Unicity. Un Distribuidor no podrá distribuir muestras no autorizadas de productos de Unicity ni alterar de otra manera ningún producto de Unicity ni vender dicho producto bajo ningún nombre o etiqueta que no haya sido autorizado por Unicity. Los Distribuidores no podrán vender por separado, como productos individuales, aquellos productos diseñados para venderse como parte de un conjunto fijo (es decir, conjuntos en los que Unicity haya designado productos específicos para venderse juntos). Los Distribuidores tienen prohibido vender productos designados por Unicity como “muestras”.

U. Exhibiciones en establecimientos minoristas. Un Distribuidor no tiene permitido comercializar o vender productos de Unicity a través de establecimientos minoristas sin la aprobación previa por escrito de Unicity. Un “establecimiento minorista” es cualquier establecimiento que vende bienes de consumo al público en general sin cita previa, como lo haría una tienda minorista. Para más detalles, comuníquese con Distributor Compliance en dc@unicity.com.

V. Exhibiciones en establecimientos relacionados con servicios. Un Distribuidor que sea propietario de un establecimiento relacionado con servicios o que trabaje en uno podrá, previa aprobación por escrito de Unicity, proporcionar productos y servicios de

Unicity a Clientes a través de dicho establecimiento, siempre que el Distribuidor brinde el soporte adecuado a los Clientes. Un Distribuidor que desee exhibir productos en un establecimiento relacionado con servicios deberá obtener permiso por escrito del Departamento de Cumplimiento de Distribuidores de Unicity. Un “establecimiento relacionado con servicios” es aquel que obtiene ingresos principalmente por prestar servicios personales más que por vender productos. Estos establecimientos incluyen consultorios de médicos, dentistas, quiroprácticos y otros profesionales de la salud, clubes de salud, gimnasios, barberías, salones de belleza, salones de uñas, servicios de consejería, centros de bronceado y otros negocios similares donde el uso del establecimiento por parte de los Clientes está controlado por membresía o cita. En dichos establecimientos, los productos o pancartas de Unicity no podrán exhibirse en el lobby general ni fuera de la oficina o edificio donde dichos productos o materiales sean visibles al público en general.

W. Ferias y eventos especiales. Un Distribuidor acepta no exhibir ni anunciar productos de Unicity en mercados de pulgas, ventas de garaje o cualquier otro evento similar. Un Distribuidor podrá exhibir productos de Unicity en un stand en ferias estatales o del condado, ferias comerciales o exhibiciones anuales, pero no podrá exhibir ni ofrecer a la venta productos competidores ni productos de ninguna otra compañía de venta directa o de suplementos nutracéuticos o nutricionales.

Sección 7 – Premios y Tarifas del Distribuidor

A. Premios y tarifas del Distribuidor. Un Distribuidor puede calificar para obtener Premios conforme al Plan de Compensación y otros programas o promociones de Unicity, salvo lo establecido a continuación. El Plan de Compensación podrá ser modificado por Unicity ocasionalmente. Las siguientes políticas describen los lineamientos para obtener Premios dentro de Unicity y las tarifas aplicables cobradas a los Distribuidores. Sin perjuicio del derecho de Unicity a terminar la relación contractual, el derecho a recibir los Premios de un Distribuidor podrá ser suspendido y, en última instancia, perdido, si el Distribuidor incumple cualquier término o condición del Contrato.

B. Premios del Club Presidencial, Chairman’s Club y Founder’s Club. Unicity ha establecido un Presidencial Club para los rangos de Director a Diamante Presidencial, un Chairman’s Club para los rangos de Doble Diamante a Diamante Corona Real, y un Founder’s Club para el rango de Embajador Global. Los Distribuidores que cumplan con los requisitos de membresía de los rangos respectivos podrán ser elegibles para Premios, reconocimientos y beneficios adicionales como miembros de estos Clubes, según se establece en el Plan de Compensación. Para calificar para la membresía en un Club, un Distribuidor debe alcanzar el rango mínimo requerido para el Club respectivo durante tres (3) Meses de Volumen consecutivos. Una vez que un Distribuidor haya obtenido la membresía en un Club, esta será válida por doce (12) meses a partir de la fecha de su última calificación. La membresía en uno de estos Clubes da lugar a compensación adicional, reconocimiento público y promoción por parte de la Compañía como líder clave entre los Distribuidores. Los miembros de estos Clubes deben vender exclusivamente productos de Unicity, capacitar a los Distribuidores en su organización Línea

Descendente y promover el negocio de Unicity. Por lo tanto, como condición para convertirse en miembro de estos Clubes y recibir los Premios asociados con dicha membresía, los miembros del Club no podrán participar en ninguna actividad de desarrollo de negocio para ninguna otra empresa de venta directa, mercadeo multinivel, mercadeo en red o similar, ni para una empresa que venda productos competidores, sin la autorización previa por escrito de Unicity.

C. Alcance de rango. Un Distribuidor es totalmente responsable de cumplir mensualmente con: (i) los requisitos de Volumen; (ii) los requisitos de Rango, según se establecen en el Plan de Compensación de Unicity; y (iii) cualquier otra calificación o requisito del programa. Unicity no tiene obligación de garantizar ni asegurar que un Distribuidor cumpla con ningún requisito de calificación del Plan de Compensación.

D. Garantías de ingresos. A un Distribuidor no se le garantiza ningún Premio, ingreso específico ni nivel asegurado de ganancia o éxito a través de Unicity. La ganancia y el éxito de un Distribuidor solo pueden provenir de las ventas a Clientes y de la compra y consumo de productos Unicity por parte del Distribuidor y de su Línea Descendente.

E. Comisiones mínimas. Salvo disposición distinta de Unicity, y con el fin de minimizar los costos de procesamiento y manejo, Unicity no emitirá un pago de comisión por ningún monto inferior a veinte dólares (\$20.00). Si un Distribuidor fuera elegible para recibir una comisión inferior a veinte dólares (\$20.00), se acreditará un saldo por ese monto en la cuenta Unicity del Distribuidor.

F. Tarifa de procesamiento. A un Distribuidor se le deducirá de sus comisiones mensuales una tarifa de procesamiento razonable.

G. Emisión de comisiones. Las comisiones se emitirán mensualmente a más tardar el vigésimo (20.º) día posterior al mes en que se generó la comisión. Sin embargo, si el día 20 cae en fin de semana o día festivo, las comisiones se emitirán el siguiente día hábil.

H. Compensación de comisiones. Un Distribuidor acepta que Unicity podrá compensar o colocar una retención sobre la(s) comisión(es) de un Distribuidor por cualquier monto que el Distribuidor adeude a Unicity, incluidos, entre otros, costos, daños y/o tarifas en que Unicity haya incurrido o sea razonablemente probable que incurra como resultado de las acciones del Distribuidor, o comisiones pagadas previamente que Unicity haya determinado posteriormente que no debieron haberse pagado por error y/o por violación de este Acuerdo.

I. Comisiones no cobradas. Unicity hace todo lo posible para asegurar que un Distribuidor de Unicity reciba sus comisiones. Sin embargo, cuando un cheque de comisión de Unicity no es cobrado dentro de noventa (90) días, o ha sido enviado a la última dirección conocida pero es devuelto a Unicity porque un Distribuidor se mudó sin dejar dirección de reenvío, o el cheque de comisión es devuelto o no presentado para cobro por alguna otra razón fuera del control de Unicity, dicho cheque de comisión será anulado. Si los fondos permanecen sin ser reclamados por el Distribuidor dentro de un plazo razonable, dichos fondos podrán ser enviados a la agencia gubernamental correspondiente como fondos no reclamados según lo exija la ley, o revertidos al saldo de su cuenta, o aplicados de otro modo a discreción de Unicity.

J. Inestabilidad de mercados extranjeros. La capacidad de efectuar pagos de comisiones conforme al Patrocinio Internacional, como resultado de la venta de productos de la marca Unicity en países fuera de los Estados Unidos, depende de varios factores que están fuera del control de Unicity. A discreción razonable de Unicity y de sus socios globales, podrá determinarse que un mercado extranjero carece de viabilidad suficiente basándose en uno o más factores, incluyendo, entre otros, los siguientes: condiciones en un país extranjero que limiten o restrinjan la conversión o repatriación de dinero; ventas insuficientes en un mercado extranjero para mantener rentabilidad neta en dicho mercado; condiciones de guerra o similares; y/o desastres naturales. En consecuencia, al determinar la falta de viabilidad en un mercado extranjero, Unicity podrá cesar, restringir, retrasar o modificar los pagos de comisiones conforme al Patrocinio Internacional en dicho mercado extranjero. Los pagos de comisiones a los Distribuidores por Volumen proveniente de mercados extranjeros también podrán estar sujetos a tarifas relacionadas con impuestos internacionales y/o costos bancarios asociados con dichos pagos.

K. Tarifas por servicio. Aunque Unicity proporciona la mayoría de los servicios a los Distribuidores sin cargo, ocasionalmente un Distribuidor solicitará o requerirá servicios extraordinarios que ameriten tiempo y gastos adicionales para investigar y resolver. Unicity cobrará una tarifa de cincuenta dólares (\$50.00) por hora, con un mínimo de una hora por cada caso de este tipo.

Sección 8 – Renuncia o Terminación del Distribuidor

A. Renuncia voluntaria. Un Distribuidor puede, en cualquier momento, renunciar voluntariamente a su relación contractual con Unicity. La Distribución del Distribuidor será transferida a Unicity, y el Distribuidor perderá todos y cada uno de los derechos de participar en esa Distribución o derivar ingresos de ella. El Distribuidor no tendrá ningún otro interés legal o beneficiario en la Distribución, la cual permanecerá como propiedad exclusiva de Unicity. Un Distribuidor que renuncie voluntariamente no podrá volver a solicitar una nueva Distribución ni solicitar tener un interés beneficiario en una Distribución existente hasta seis (6) meses después de que Unicity haya formalizado la terminación. Un Distribuidor podrá renunciar voluntariamente mediante:

- 1) La presentación a Unicity de una carta de renuncia firmada por el Distribuidor (incluyendo, según corresponda, todos los miembros, socios, accionistas, fiduciarios, etc.) e indicando el/los nombre(s) del Distribuidor y el/los Número(s) de ID; o
- 2) El incumplimiento de renovar el Acuerdo de Distribuidor por un término anual adicional (ver Sección 3.E).

B. Terminación involuntaria. Unicity podrá terminar la relación contractual con un Distribuidor: a) por causa, o b) como resultado de la decisión de Unicity de no renovar el Acuerdo de Distribución por un término adicional (ver Sección 3.E). Un Distribuidor acepta que Unicity tiene derecho a tomar medidas rápidas y decisivas

para limitar o terminar una Distribución que se determine que está en violación del Contrato o de cualquier ley, estatuto y/o regulación federal, estatal o local relacionada con el negocio de Unicity. Unicity también se reserva el derecho de ejercer cualquier recurso legal por tales violaciones, así como de obtener del Distribuidor el reembolso de cualquier gasto derivado de la infracción, incluyendo costos judiciales.

C. Proceso disciplinario. El incumplimiento del Contrato puede dar lugar a una investigación y/o a una acción disciplinaria apropiada. Un Distribuidor está obligado a cooperar plenamente con cualquier investigación de este tipo, incluyendo proporcionar documentos e información según lo solicite Unicity.

La falta de cooperación constituirá una violación del Contrato. Una vez concluida una acción disciplinaria, Unicity podrá anunciar detalles de dicha acción disciplinaria. Una acción disciplinaria por violaciones de políticas podrá involucrar cualquiera o todas las siguientes medidas, incluida una suspensión provisional durante la investigación. La notificación conforme a los subapartados (2) a (6) siguientes será enviada a la dirección de correo electrónico o dirección física más reciente registrada para el Distribuidor.

- 1) Advertencia informal. Se podrá notificar al Distribuidor que cierta conducta está en violación del Contrato.

2) Advertencia formal. Una advertencia formal por escrito indicando que la falta de cesar la(s) violación(es) señalada(s) puede dar lugar a medidas disciplinarias adicionales.

3) Período de prueba. Un Distribuidor podrá ser puesto en período de prueba por violar el Contrato. La duración y las condiciones del período de prueba podrán variar a la entera y absoluta discreción de Unicity.

4) Suspensión. Una Distribución podrá ser suspendida por violaciones graves o incumplimientos del Contrato, y la suspensión podrá durar días o meses, dependiendo de las circunstancias de cada caso. Un Distribuidor suspendido no será elegible para: recibir Premios; participar en funciones o programas de Unicity; comprar o vender productos de Unicity; o patrocinar Distribuidores. Los Premios de un Distribuidor suspendido se perderán a favor de Unicity. Dado que un Distribuidor suspendido no puede realizar pedidos de productos, no podrá calificar para Premios durante el período de suspensión. Unicity podrá, a su entera discreción, hacer calificar una Distribución durante la suspensión y retener todos los Premios obtenidos. Una notificación de suspensión puede enumerar acciones que el Distribuidor debe tomar para que Unicity revoque la suspensión. La falta de realizar dichas acciones podrá constituir fundamento independiente para la terminación. Estas acciones pueden incluir cualquiera de las siguientes:

- a) El cese inmediato de todas las violaciones;
- b) La presentación a Unicity de una declaración escrita respondiendo a las violaciones;
- c) El pago de cualquier daño causado por tales violaciones;
- d) La devolución de cualquier Premio pagado indebidamente;
- e) Proporcionar garantías adicionales de que no ocurrirán más violaciones;
- f) Proporcionar documentación e información sobre la naturaleza y el alcance de las presuntas violaciones; y
- g) Cualquier otra acción que Unicity pueda solicitar.

5) Recuperación de comisiones. Las comisiones pagadas al Distribuidor y a su Línea Ascendente sobre ventas de productos de Unicity realizadas en violación de estas Políticas y Procedimientos podrán ser debitadas de la(s) cuenta(s) del Distribuidor y/o de su Línea Ascendente, deducidas de comisiones futuras y/o deducidas de cualquier reembolso u otros montos adeudados a Unicity, según lo determine Unicity a su discreción razonable.

6) Terminación. Un Distribuidor que incumpla el Contrato de cualquier manera, incluyendo la falta de cooperar plenamente con cualquier investigación conforme a lo anterior (y/o proporcionar información falsa o engañosa a Unicity durante dicha investigación), podrá ser terminado. Los efectos de la terminación se establecen a continuación (ver Sección 8.D).

D. Resultados de la terminación. Cuando la relación contractual entre Unicity y un Distribuidor termina por renuncia voluntaria, no renovación por cualquiera de las partes o terminación involuntaria por parte de Unicity, las licencias, derechos y privilegios de ese Distribuidor quedan revocados, y el Distribuidor ya no tiene derecho a vender productos de Unicity, patrocinar a posibles Distribuidores de Unicity ni representarse como contratista independiente o Distribuidor de Unicity. Además, un Distribuidor terminado ya no tiene derecho a recibir ningún Premio, ya sea devengado o no, ni tiene derecho a reclamar daños u otra indemnización por la pérdida de sus ingresos, base de Clientes o cualquier inversión realizada. Un Distribuidor también pierde cualquier derecho sobre Información Confidencial de Unicity, incluidas las Genealogías.

Un Distribuidor terminado debe devolver de inmediato a Unicity todas las Genealogías y todos los demás documentos y materiales puestos a su disposición.

E. Distribuidor terminado. Una Distribución que anteriormente pertenecía a un Distribuidor que haya renunciado o haya sido terminado es propiedad de Unicity y podrá permanecer en su posición actual con respecto al Línea Ascendente y Línea Descendente dentro de las Genealogías de Unicity, y podrá ser administrada, mantenida, vendida o dispuesta por Unicity, a su entera discreción. Unicity podrá, pero no estará obligada a, fusionar o “roll up” cualquier Distribución de este tipo. Un Distribuidor que haya sido terminado por causa no podrá volver a solicitar una Distribución de Unicity durante dieciocho (18) meses después de la terminación. Si un Distribuidor tiene el rango de Zafiro Presidencial o superior y es terminado por causa, entonces el Distribuidor acepta que no competirá en ningún canal de distribución de venta directa, incluyendo mercadeo multinivel, en ningún mercado que Unicity haya abierto oficialmente, durante un período de seis (6) meses después de la terminación de su Distribución. Estas disposiciones, así como la disposición que prohíbe el Cross-Sponsoring y la No Solicitud en la Sección 3.D, la disposición que prohíbe el Uso de Internet en la Sección 6.M y la Sección 8.C.5, sobrevivirán a la terminación del Contrato.

F. Recompra de producto. Un Distribuidor que renuncie voluntariamente, o una Distribución que no sea renovada por cualquiera de las partes, podrá devolver (junto con la carta de renuncia del Distribuidor en caso de renuncia) todo inventario “Actualmente Comercializable”, libre de gravámenes, reutilizable, sin abrir y que pueda revenderse, que esté en posesión del Distribuidor. Unicity reembolsará el noventa por ciento (90 %) del costo neto al Distribuidor, menos el valor de cualquier Premio recibido por la compra de los bienes. Unicity también recomprará cualquier material de ventas inicial obligatorio que sea devuelto con el envío prepagado y en condiciones reutilizables y aptas para reventa, por el cien por ciento (100 %) del costo para el Distribuidor. Unicity no emitirá reembolsos por productos previamente certificados como vendidos bajo la Regla del 70 %. Las Distribuciones terminadas por causa no son elegibles para la recompra del 90 % del producto ni para la recompra del 100 % de materiales de ventas.

1) Para fines de esta política, los productos no se considerarán “Actualmente Comercializables” si se devuelven cuando el período comercialmente razonable de uso o vida útil restante del producto sea inferior a tres (3) meses; tampoco se considerarán “Actualmente Comercializables” si Unicity revela claramente a los Distribuidores, antes de la compra, que los productos son estacionales, descontinuados o productos promocionales especiales.

2) Si se pagaron comisiones al Línea Ascendente de un Distribuidor que termina su Distribución sobre el Volumen representado por los productos devueltos, las comisiones pagadas sobre dicho Volumen podrán ser debitadas de las cuentas de los Distribuidores Línea Ascendente o deducidas del reembolso del Distribuidor que termina.

3) Aunque ciertos requisitos pueden variar por ley en algunas jurisdicciones, un Distribuidor que solicite un reembolso deberá hacer lo siguiente:

- a) Llamar al Departamento de Servicio al Cliente de Unicity y solicitar un formulario y/o número de Autorización de Devolución de Mercancía (“RMA”);
- b) Solicitar un reembolso por escrito a Unicity. Este documento debe ir acompañado de copias de la(s) factura(s) original(es) del producto y del formulario y/o número RMA; y
- c) Devolver el paquete con el número RMA claramente marcado cerca de la dirección de devolución en el exterior del paquete.

Los costos de envío para devolver los productos deberán ser pagados por el Distribuidor. El Distribuidor es responsable de cualquier daño o pérdida durante el proceso de envío. Los bienes dañados en tránsito y, por lo tanto, no comercializables, serán rechazados. Después de la verificación completa de toda la documentación presentada y de los artículos devueltos, Unicity emitirá al Distribuidor terminado un reembolso en la forma del método de pago original.

G. Ley aplicable y jurisdicción. Este Contrato se registrará por las leyes del Estado de Utah. La jurisdicción para cualquier acción o arbitraje será el Estado de Utah, salvo que las partes acuerden mutuamente otra ubicación o jurisdicción. El Distribuidor, y todos los accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores, miembros u otros principales de un Distribuidor, aceptan la jurisdicción personal en el Estado de Utah o en el lugar donde cualquier arbitraje pueda iniciarse conforme a este acuerdo.

H. Arbitraje vinculante. Cualquier disputa entre las partes que surja de o esté relacionada con el Contrato, o relacionada directa o indirectamente con cualquier producto comprado a Unicity, incluido el uso de cualquier producto de Unicity, o cualquier otro asunto relacionado directa o indirectamente con la relación entre Unicity y el Distribuidor, o cualquiera de sus accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores, miembros u otros principales, o relacionada con la fabricación, venta o uso de cualquiera de los productos por parte del Distribuidor o cualquiera de sus accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores, miembros u otros principales, se resolverá mediante arbitraje vinculante según se establece en el párrafo 20 del Apéndice A.

I. Honorarios de abogados y costos. Si un Distribuidor en una disputa con Unicity tiene el rango de Director o superior, la parte vencedora podrá recuperar sus honorarios de abogados y otros gastos razonables de litigio incurridos en arbitraje o en cualquier procedimiento judicial; sin embargo, ninguna parte tendrá derecho a recuperar honorarios de abogados que excedan cinco (5) veces las comisiones de los últimos tres (3) años del Distribuidor. Por ejemplo, si las comisiones del Distribuidor durante los últimos treinta y seis (36) meses fueron de \$2,000, entonces los honorarios de abogados de la parte vencedora estarán limitados a \$10,000.

J. Fuerza mayor. Ninguna de las partes del Contrato será responsable ante la otra por incumplimiento o retraso en el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones bajo este Contrato, durante el tiempo y en la medida en que dicho incumplimiento o retraso sea causado por actos de Dios o cualquier otra causa fuera de su control razonable, incluyendo, entre otros, actos de gobierno, disturbios, guerra, interrupción del transporte, huelgas u otros conflictos laborales, escasez de mano de obra, incendio, tormenta, inundación o terremoto (cada uno, un "Evento de Fuerza Mayor"). El cumplimiento de las obligaciones aquí establecidas se suspenderá durante la existencia de cualquier Evento de Fuerza Mayor y, al cesar dicho Evento de Fuerza Mayor, se reanudará inmediatamente, siempre que las partes hagan esfuerzos comerciales razonables para minimizar las consecuencias de dicho Evento de Fuerza Mayor.

K. Limitación de responsabilidad. Cualquier reclamación de un Distribuidor contra Unicity y/o sus funcionarios, empleados y agentes solo podrá presentarse en la capacidad individual del Distribuidor, y no como demandante o miembro de una demanda colectiva o procedimiento representativo. Independientemente de la forma de dichas reclamaciones, ya sea en responsabilidad extracontractual, contractual o de otra naturaleza, Unicity y sus funcionarios, empleados y agentes no serán responsables ante un Distribuidor por daños que excedan un monto igual a seis veces las comisiones mensuales de ese Distribuidor, con base en el promedio de comisiones del Distribuidor durante los doce meses anteriores. Por ejemplo, si el promedio mensual de comisiones de un Distribuidor durante los doce meses anteriores fue de \$2,000,

al Distribuidor no se le permitirá recuperar más de \$12,000 en daños. Con la única excepción de la disposición anterior, Unicity, sus funcionarios, empleados y agentes no serán responsables por daños consecuenciales, incidentales, directos, indirectos, especiales, contingentes o punitivos de cualquier tipo, incluyendo, sin limitación, lucro cesante, ya sea que surjan de contrato o de responsabilidad extracontractual. Ambas partes de este Contrato renuncian a sus derechos al recurso de cumplimiento específico de cualquier disposición de este Contrato. No podrá iniciarse ninguna acción legal, ni otorgarse daños, más de un año después de ocurrido el hecho que dio origen a la causa de acción, sin perjuicio de cualquier otro plazo de prescripción aplicable.

Apéndice A

Este Apéndice A forma parte de las Políticas y Procedimientos y queda incorporado a ellas.

El Acuerdo de Distribución Independiente

Términos y Condiciones

1. Tengo capacidad legal para celebrar un contrato.

2. Al ser aceptado este Acuerdo de Distribución Independiente (el "Acuerdo de Distribución") por Unicity USA, Inc. ("Unicity"), el Distribuidor será un contratista independiente y distribuidor autorizado ("Distribuidor") de Unicity, condición que me da el derecho de vender productos de Unicity (los "Productos") de conformidad con el Plan de Compensación de Unicity (el "Plan de Compensación"). Este Acuerdo de Distribución se considerará aceptado por Unicity, a su entera discreción, cuando sea ingresado en la base de datos de Unicity, siempre que no haya habido violaciones con respecto a este Acuerdo y a las Políticas y Procedimientos de los Estados Unidos (las "Políticas y Procedimientos"). Los Acuerdos de Distribución presentados por teléfono serán aceptados de manera temporal; sin embargo, el Acuerdo de Distribución original o una copia electrónica del mismo deberá ser recibido por Unicity dentro de los treinta (30) días posteriores a su ingreso en la base de datos de Unicity para que pueda ser considerado para aceptación. Los Acuerdos de Distribución debidamente ingresados en línea se considerarán aceptados. La aceptación de este Acuerdo de Distribución por parte de Unicity podrá ser revocada si Unicity determina que ha existido cualquier tergiversación o violación del Acuerdo de Distribución.

3. He leído el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos. Acepto quedar obligado por los términos y condiciones de cada uno de estos documentos y cumplirlos, así como por los términos y condiciones del Plan de Compensación y de las Políticas y Procedimientos. También acepto quedar obligado por todas las revisiones, suplementos y modificaciones de dichos documentos, y además acepto que quedan incorporados al presente por esta referencia. Este es un Contrato integrado (el "Contrato") que también incluye el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos. Con excepción de estos documentos incorporados por referencia, ninguna promesa, declaración, garantía o acuerdo de ninguna clase tendrá validez a menos que conste por escrito y esté firmado tanto por un funcionario autorizado de Unicity como por el Distribuidor. Reconozco que cualquier violación del Contrato o de cualquier otro acuerdo u obligación que yo pueda tener con Unicity o cualquiera de sus entidades afiliadas puede dar lugar a la terminación de la Distribución del Distribuidor o a cualquier otra acción disciplinaria que Unicity considere apropiada, a su entera y absoluta discreción. Si se encuentra alguna inconsistencia entre las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación, el Acuerdo de Distribución y/o cualquier modificación de dichos documentos, y cualquier otra publicación de Unicity, prevalecerán las Políticas y Procedimientos vigentes.

4. Entiendo que no es necesario comprar productos para convertirme en Distribuidor. El único pago requerido para convertirme en Distribuidor es la tarifa de Distribuidor indicada en la parte frontal del formulario del Acuerdo de Distribución, tarifa que autoriza al Distribuidor a actuar como Distribuidor conforme al Contrato y a recibir todos los beneficios de dicha Distribución.

5. Este Acuerdo de Distribución será válido por un (1) año a partir de la fecha de aceptación y estará sujeto a una renovación anual

obligatoria. Unicity no está obligada a renovar este Acuerdo de Distribución Independiente. Reconozco que este Acuerdo de Distribución y la Distribución creada en virtud del mismo pueden ser terminados por Unicity si el Acuerdo de Distribución no se renueva por cualquier motivo. La Distribución creada en virtud del presente constituye un derecho licenciado que es revocable, y la posición que esta Distribución crea en la Organización de Distribuidores de Unicity y/o en la base de datos es propiedad de Unicity.

6. Si deseo terminar este Acuerdo de Distribución, entregaré a Unicity una notificación por escrito de mi intención de terminarlo. Mi terminación voluntaria será efectiva a partir de la fecha en que dicha notificación sea recibida y aceptada por Unicity.

7. Como Distribuidor, entiendo y acepto que un Distribuidor es un contratista independiente. Entiendo y acepto que un Distribuidor no es empleado, socio, agente, participante en una empresa conjunta ni representante legal de Unicity. Acepto que el Distribuidor es el único responsable del cumplimiento de todas y cada una de las leyes o regulaciones relacionadas con el negocio del Distribuidor en cualquier jurisdicción que tenga autoridad sobre él, incluyendo, entre otras, la obligación de obtener licencias para el negocio del Distribuidor y de recaudar y pagar el impuesto sobre ventas o uso sobre las ventas y sobre los productos que el Distribuidor consume, a menos que Unicity acuerde de otra manera recaudar y remitir dichos impuestos. Cumpliré con todas las leyes, estatutos y regulaciones federales y locales aplicables al negocio del Distribuidor y a mi persona.

8. Aunque Unicity o cualquiera de sus entidades afiliadas pueda ayudar al Distribuidor a conocer las leyes, reglas y requisitos aplicables, la responsabilidad exclusiva de llevar a cabo legalmente el negocio independiente de Unicity del Distribuidor en cualquier jurisdicción recae en mí. Por lo tanto, libero a Unicity y a cualquiera de sus entidades afiliadas, y a sus funcionarios, agentes y empleados, de toda responsabilidad por cualquiera de mis actos u omisiones. También renuncio a cualquier reclamación o causa de acción que yo u otras personas que actúen en mi interés pudieran hacer valer respecto al estatus o la conducta del Distribuidor como Distribuidor independiente o Patrocinador de Unicity, derivada de cualquiera de los actos u omisiones del Distribuidor. Acepto indemnizar y mantener indemne a Unicity, a sus funcionarios, empleados, sucesores, Distribuidores y a cualquiera de sus organizaciones afiliadas frente a cualquier reclamación, acción o responsabilidad que se presente o surja de las acciones, omisiones, admisiones o declaraciones del Distribuidor al patrocinar o llevar a cabo su negocio independiente de Unicity.

9. Este Acuerdo de Distribución autoriza al Distribuidor a reclutar posibles Distribuidores de Unicity en el País de origen del Distribuidor. Solo podré patrocinar Distribuidores en otros países conforme a las condiciones establecidas en las Políticas y Procedimientos de Unicity.

10. Entiendo que solo los Distribuidores que Unicity considere en buen estado pueden patrocinar a nuevos Distribuidores. Unicity, a su entera discreción, podrá rechazar este Acuerdo de Distribución sin revelar ningún motivo para dicho rechazo. Si este Acuerdo de Distribución o cualquier renovación del mismo no es aceptado o aprobado, el Distribuidor libera a Unicity y a sus funcionarios, agentes, afiliadas, asesores y empleados de toda y cualquier

responsabilidad, reclamación, daño o causa de acción.

11. Entiendo que soy responsable de capacitar y apoyar a cualquier Distribuidor que el Distribuidor patrocine y/o reclute bajo el Plan de Compensación, a fin de asegurar que cumplan con las Políticas y Procedimientos, incluida la prohibición de vender productos de Unicity en sitios de subastas en línea y sitios comerciales de mercadeo masivo. Ofreceré apoyo, información y asistencia razonables a dichos Distribuidores, así como apoyo razonable de supervisión, mercadeo, ventas y capacitación en relación con la venta de productos de Unicity al consumidor final. También acepto capacitar razonablemente a cualquier Distribuidor que el Distribuidor pueda patrocinar o reclutar en el desempeño de estas funciones. Mantendré comunicación continua con la organización de Distribuidores de Unicity del Distribuidor y supervisión sobre ella.

12. Entiendo y acepto que cualquier Premio que el Distribuidor reciba de Unicity se otorga conforme a las reglas del Plan de Compensación o a las reglas de un programa de Unicity que pueda establecerse ocasionalmente.

13. Acepto que el Distribuidor no podrá alterar, reenvasar, reetiquetar ni modificar de ninguna otra manera ningún producto de Unicity, ni venderá ninguno de dichos productos bajo un nombre o etiqueta distintos de los autorizados por Unicity. Asimismo, acepto que el Distribuidor se abstendrá de producir, vender y utilizar cualquier plan de compensación, programa, escrito, grabación o cualquier otro material que no haya sido previamente aprobado o proporcionado por Unicity.

14. Entiendo y acepto que el Distribuidor no podrá ceder, asignar o transferir de otra manera ningún derecho derivado del presente sin el consentimiento previo por escrito de Unicity. Unicity podrá ceder el Contrato sin mi consentimiento.

15. Acepto no utilizar nombres comerciales propietarios, marcas registradas ni ninguna otra propiedad de Unicity sin el consentimiento previo por escrito de Unicity.

16. No haré afirmaciones curativas, prescriptivas, de enfermedad, medicinales y/o terapéuticas respecto de los productos de Unicity ni afirmaciones relacionadas con el Plan de Compensación que no estén contenidas en la literatura oficial de Unicity producida y distribuida por Unicity.

17. Unicity y sus entidades afiliadas tienen derechos de propiedad sobre los Distribuidores de Unicity y las listas de nombres de Distribuidores. No utilizaré listas de Distribuidores de Unicity ni otros contactos de Unicity para promover la venta o el uso de productos, programas o servicios distintos de los ofrecidos a través de Unicity a ningún Distribuidor de Unicity a quien el Distribuidor no haya patrocinado personalmente. Asimismo, acepto que el Distribuidor no podrá tener un interés beneficiario en más de una Distribución de Unicity, salvo que el Plan de Compensación lo permita expresamente. Devolveré todas las Genealogías de Unicity existentes cuando Unicity lo solicite o al producirse la terminación del Distribuidor.

18. En caso de que decida comprar productos de Unicity con mi tarjeta de crédito o tarjeta bancaria de débito, mi firma en este Acuerdo de Distribución constituye por la presente mi autorización para procesar cualquier pedido que realice con cargo a dichas cuentas y para utilizar esta autorización como mi "firma en archivo".

19. Si cualquier disposición de este Contrato fuera considerada inaplicable o inválida, la validez de las disposiciones restantes no se verá afectada.

20. Este Contrato se regirá por las leyes del Estado de Utah. La jurisdicción para cualquier acción o arbitraje será el Estado de Utah, salvo que las partes acuerden mutuamente otra ubicación o jurisdicción. El Distribuidor, y todos los accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores,

miembros u otros principales de un Distribuidor, aceptan la jurisdicción personal en el Estado de Utah o en el lugar donde cualquier arbitraje pueda iniciarse conforme a este acuerdo.

Cualquier disputa entre las partes respecto al Contrato, o relacionada directa o indirectamente con cualquier producto comprado a Unicity, o cualquier otro asunto relacionado directa o indirectamente con la relación entre Unicity y el Distribuidor, o cualquiera de sus accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores, miembros u otros principales, o relacionada con la fabricación, venta o uso de cualquiera de los productos por parte del Distribuidor o cualquiera de sus accionistas, socios, fideicomitentes, fiduciarios, beneficiarios, administradores, miembros u otros principales, se resolverá de la siguiente manera:

Las partes acuerdan mutuamente que todas las disputas, reclamaciones, cuestiones o diferencias, en la medida en que las partes no puedan resolverlas amistosamente entre sí, serán sometidas ante un juez retirado (de Utah, Nevada o California) y finalmente resueltas mediante arbitraje administrado en el condado de Salt Lake o en el condado de Utah, Utah. El juez retirado será seleccionado de un panel disponible de JAMS/Endispute desde su oficina de Utah, si la hubiera, y si no la hubiera, desde su oficina de Orange County, California. El arbitraje se llevará a cabo de conformidad con los JAMS Recommended Arbitration Discovery Protocols for Domestic, Commercial Cases, que pueden encontrarse en el sitio correspondiente de JAMS (las "Reglas de Arbitraje"). Si las Reglas de Arbitraje resultan insuficientes respecto de alguna cuestión, entonces el Título 78B, Capítulo 11 del Código de Utah regirá dicha cuestión. Todos los costos de dicho arbitraje se dividirán por igual entre Unicity y el Distribuidor (u otra parte). Las partes mantendrán la naturaleza confidencial del procedimiento arbitral y del Laudo, incluyendo cualquier audiencia, salvo en la medida necesaria para preparar o llevar a cabo la audiencia arbitral sobre el fondo, o salvo en la medida necesaria en relación con una solicitud judicial de medida provisional, una impugnación judicial del laudo o su ejecución, o salvo que la ley o una decisión judicial dispongan lo contrario.

No obstante esta disposición de arbitraje, nada de lo aquí contenido impedirá a Unicity solicitar y obtener reparación legal, incluyendo medidas cautelares, ante cualquier tribunal con jurisdicción. En la máxima medida permitida por la ley, las partes también acuerdan que cualquier disputa presentada por cualquiera de las partes será arbitrada de manera individual, y no sobre una base colectiva, de clase o representativa. En consecuencia, las acciones colectivas, de clase y representativas no están permitidas bajo el Contrato y quedan expresamente renunciadas. El árbitro o árbitros no tendrán autoridad ni jurisdicción para conocer el arbitraje como acción de clase, colectiva o representativa, ni para unir o consolidar causas de acción de diferentes partes en un solo procedimiento.

21. Acepto que, salvo lo dispuesto en las Políticas y Procedimientos, independientemente de la forma de la reclamación, ya sea por responsabilidad extracontractual, contractual o de otra naturaleza, Unicity, sus subsidiarias y compañías afiliadas, y sus funcionarios, empleados y agentes, no serán responsables por daños consecuenciales, incidentales, especiales o punitivos, incluido el lucro cesante o cualquier reclamación contra Unicity. Ninguna de las partes de este Acuerdo de Distribución podrá iniciar una acción legal más de un año después de ocurrido el hecho que dio origen a la causa de acción.

22. Certifico la exactitud de toda la información proporcionada por mí en este Acuerdo de Distribución y acepto que proporcionar información falsa o engañosa autoriza a Unicity, a su elección, a declarar este Acuerdo de Distribución nulo desde su inicio.

23. Si soy una persona física, he proporcionado a Unicity mi número correcto de identificación de contribuyente (Taxpayer Identification Number o "TIN") antes de recibir compensación monetaria, ya sea mi Número de Seguro Social (Social Security Number o "SSN") o,

si soy extranjero residente, mi Número Individual de Identificación de Contribuyente (Individual Taxpayer Identification Number o "ITIN"). En el caso de una Distribución que sea una sociedad, corporación, compañía o asociación organizada en los Estados Unidos o conforme a las leyes de los Estados Unidos, el Distribuidor ha proporcionado a Unicity su Número de Identificación Fiscal Federal. Si he proporcionado a Unicity un número de contribuyente incorrecto, Unicity podrá retener y pagar al IRS un porcentaje de los ingresos del Distribuidor, de conformidad con las directrices aplicables del IRS. Al firmar este Acuerdo, certifico que el TIN que he proporcionado a Unicity es correcto.

24. Este Acuerdo será vinculante para el Distribuidor y para todos los empleados, agentes, funcionarios, directores, accionistas, socios, representantes, fideicomitentes, beneficiarios, sucesores y herederos del Distribuidor.

Sede Corporativa de Unicity

Teléfono: 1-801-226-2600

Correo postal: 1712 S East Bay Blvd, Ste 101
Provo, UT 84606

Sitio web: www.unicity.com

Departamento de Servicio al Cliente

Teléfono: 1-800-UNICITY (864-2489)
1-888-BIOSLIFE (246-7543)

Fax: 1-800-226-6232
1-801-226-8232

Correo electrónico: customerservice@unicity.com