

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

(P&P)

PARA DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES DE  
STEMTECH DE MÉXICO.

Fecha de revisión: 01 de Octubre 2015

## ÍNDICE

### Políticas y Procedimientos

#### Sección 1. Introducción

- 1.1 Documentos legales
- 1.2 Propósito de estas políticas
- 1.3 Cambios en los Documentos legales
- 1.4 Demoras e Incumplimiento
- 1.5 Invalides de Políticas y Disposiciones de Este Contrato
- 1.6 Renuncia
- 1.7 Aplicación

#### Sección 2. Estatus del Distribuidor Independiente Stemtech

- 2.1 La Solicitud de Distribuidor
- 2.2 Aceptación de la solicitud
- 2.3 Paquete del Distribuidor Stemtech
- 2.4 Números de identificación (ID)
- 2.5 No se requiere compra de producto
- 2.6 Beneficios del Distribuidor
- 2.7 Solicitudes múltiples
- 2.8 Operación de la Distribución Independiente de Stemtech
- 2.9 Edad legal
- 2.10 Varios Distribuidores Stemtech por unidad familiar
- 2.11 Acciones de los Miembros de Casa o de Individuos Afiliados
- 2.12 Corporaciones, Sociedades, Fideicomisos y otras Entidades de Negocio
- 2.13 Requisitos para presentación de informes de las Entidades de Negocios
- 2.14 Convertirse de/ a Entidad de Negocio
- 2.15 Nombres de Negocios supuestos / ficticios
- 2.16 Renovación anual del Contrato de Distribución
- 2.17 Cuotas de renovación
- 2.18 Estatus del Contratista Independiente
- 2.19 Contrato de Indemnización
- 2.20 No empleados
- 2.21 Cumplimiento con las leyes
- 2.22 No exclusividad de territorios
- 2.23 No captación de Distribuidor
- 2.24 Cambios al Contrato de Distribución
- 2.25 Cambios en el domicilio o teléfono
- 2.26 Adición de Distribuidores Secundarios
- 2.27 Número de Identificación oficial

2.28 Estatus de inactividad

**Sección 3. Patrocinio y capacitación**

- 3.1 Patrocinio
- 3.2 Capacitación continua
- 3.3 Comunicación continua con la Organización de la línea Descendente
- 3.4 Ventas continuas
- 3.5 Transferencia de Patrocinio de Colocación
- 3.6 Doble patrocinio
- 3.7 Terminación voluntaria y volver a presentar solicitud
- 3.8 Venta, transferencia o asignación de una Distribución de Stemtech
- 3.9 Transferencia en caso de fallecimiento del Distribuidor
- 3.10 Transferencia en caso de incapacidad del Distribuidor
- 3.11 Contratos entre los Distribuidores de Stemtech
- 3.12 Confidencialidad e informes de Genealogía
- 3.13 Lealtad a la Compañía
- 3.14 Disolución de una Distribución de Stemtech, incluyendo el divorcio

**Sección 4. Marcas, literatura y publicidad**

- 4.1 General
- 4.2 Marcas registradas y derechos de Autor reservados
- 4.3 Literatura
- 4.4 Reclutamiento masivo, técnicas de ventas y uso del Sitio Web
- 4.5 Publicidad en Catálogo, revista publicitaria y promociones
- 4.6 Publicidad impresa
- 4.7 Publicidad de teléfonos y avisos publicitarios
- 4.8 Medios electrónicos
- 4.9 Publicidad ò Endosos
- 4.10 Medios y solicitudes a los medios de comunicación
- 4.11 Representaciones como empleado de Stemtech
- 4.12 Telemarketing
- 4.13 Comportamiento en Línea “Web”
- 4.14 Redes sociales

**Sección 5. Estatus de Distribuidor Stemtech y compensaciones**

- 5.1 Contrato de Distribución
- 5.2 Calendario mensual
- 5.3 Fecha de pago
- 5.4 Requerimientos para participar en plan de compensación
- 5.5 Ajustes por productos devueltos y herramientas de trabajo
- 5.6 Errores y omisiones

**Sección 6. Distribuciones internacionales**

- 6.1 Comercialización internacional
- 6.2 Ventas en el extranjero y actividades de construcción de negocios

**Sección 7. Compra y venta de productos, pagos y envíos**

- 7.1 Prohibición de compras excesivas
- 7.2 Ventas de mayoreo entre líneas y en línea Descendente
- 7.3 Venta de productos
- 7.4 Opciones de pago
- 7.5 Políticas de cheques personales
- 7.6 Restricciones al uso de tarjetas de crédito de terceros y acceso a cuentas de cheques
- 7.7 Envío oportuno de productos y materiales de mercadeo
- 7.8 Productos dañados
- 7.9 Cambios de precio
- 7.10 Precio de menudeo y recibos
- 7.11 Certificados de exención o de depósito
- 7.12 Impuestos sobre ventas en los Estados Unidos
- 7.13 Tiendas de descuento (Outlets) al menudeo
- 7.14 Espacios de exhibición
- 7.15 Políticas para órdenes generales
- 7.16 Políticas de pedidos atrasados
- 7.17 Confirmación de orden
- 7.18 Depósitos

**Sección 8. Garantía de venta al menudeo, devoluciones y reembolsos**

- 8.1 Devoluciones hechas por Distribuidor minoristas
- 8.2 Devoluciones hechas por Distribuidores (productos adquiridos para consumo personal)
- 8.3 Devoluciones hechas por Distribuidores solicitando cambio
- 8.4 Devoluciones por terminación
  - a) Residentes de Georgia únicamente
  - b) Residentes de Montana únicamente
- 8.5 Procedimiento de devoluciones, autorización de devolución de mercancía

**Sección 9. Terminación y no renovación**

- 9.1 Terminación involuntaria

- 9.2 Terminación voluntaria
- 9.3 No renovación
- 9.4 Terminación por inactividad
- 9.5 Efecto de terminación o de no renovación

#### **Sección 10. Resolución de disputas y procedimientos disciplinarios**

- 10.1 Agravios y quejas
- 10.2 Sanciones disciplinarias

#### **Sección 11. Provisiones generales**

- 11.1 Declaraciones sobre los beneficios de los productos
- 11.2 Declaraciones de los ingresos obtenidos y testimonios
- 11.3 Acceso a la oficina virtual
- 11.4 Avales gubernamentales
- 11.5 Jurisdicción y Localidad
- 11.6 Acuerdo total

Stemtech Health Sciences, Inc.

Políticas y Procedimientos

**Para Distribuidores Independientes de México.**

## Sección 1. Introducción

### 1.1 Documentos legales

Los Documentos legales (colectivamente en el presente “Contrato”) de Stemtech Health Sciences, Inc. (en lo sucesivo “Stemtech” o la “Compañía”), en forma colectiva de conformidad con el presente y con las modificaciones que ocasionalmente se le realicen esto a la exclusiva consideración y discreción de Stemtech, se definirán como:

- (a) La Solicitud de Distribuidor Independiente, el Contrato y los Términos y Condiciones contenida en el mismo (“Solicitud” / “Contrato de Distribución”).
- (b) Estas Políticas y Procedimientos (“P&P”), en su forma actual y con las modificaciones realizadas por Stemtech a su consideración y completa discreción.
- (c) El Plan de Mercadeo y Compensación de Stemtech, el cual puede ser modificado por Stemtech a su criterio.

Las Políticas y Procedimientos (P&P) mencionadas en el presente, están incorporadas y forman parte del Contrato de conformidad, cuando el término “Contrato” se utilice, se referirá a los Documentos legales de Stemtech mencionados anteriormente. Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente de Stemtech, leer, entender, adherirse y asegurarse de que está al tanto y opera de conformidad con la versión más actualizada de dichas P&P. Cuando patrocine o reclute a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Distribuidor Patrocinador proporcionar al solicitante la versión más actualizada de los Documentos legales antes de que él o ella firmen el Contrato de Distribución.

### 1.2 Propósito de estas políticas

Stemtech es una compañía de ventas directas que comercializa productos a través de Distribuidores Independientes. Es importante entender que el éxito y la reputación de Stemtech y de cada Distribuidor dependen de la elevada integridad de las personas que comercializan los productos y servicios Stemtech así como la Oportunidad Stemtech; en concordancia con esto, los Distribuidores están de acuerdo en comportarse con los más altos estándares de honestidad, integridad y equidad, en el entendido que el hacer tratos no éticos de negocios puede dañar significativamente la reputación y el éxito de la Compañía, de sus productos, su oportunidad y de la base de Distribuidores como un todo.

Deben presentar los productos y servicios de Stemtech completos y de acuerdo con la información que contiene la literatura que publica la Compañía, sin engaños o reclamos no autorizados; presentar a los prospectos el Plan de Compensación del Distribuidor Stemtech con veracidad y sin exageraciones, cumplir con

todas las obligaciones relacionadas con el patrocinio a otros Distribuidores, incluyendo hacer sus mejores esfuerzos para proporcionarles la supervisión y la capacitación como Distribuidores patrocinados; familiarícese y sujétese con las Políticas y Procedimientos de la Compañía y sus modificaciones, con todas las leyes, regulaciones y ordenamientos aplicables.

Para definir claramente la relación que existe entre el Distribuidor Independiente y Stemtech, para fijar de forma explícita un estándar para una conducta de negocios aceptable, Stemtech ha establecido los Documentos legales. Se requiere que los Distribuidores cumplan con todos los términos y condiciones estipulados en dichos Documentos legales, así como con todas las leyes, códigos, regulaciones, estatutos y reglamentos federales, provinciales, estatales, municipales y locales que regulan su Distribución Stemtech.

Debido a que los Distribuidores pueden no estar familiarizados con estas normas de práctica de los negocios, es muy importante que todos los Distribuidores Stemtech lean, entiendan y se sujeten a los Documentos legales. Por favor revise cuidadosamente la información de las P&P, en caso de que surja alguna pregunta o duda con respecto a las mismas, comuníquese con el Departamento de Servicio al Distribuidor.

### **1.3 Cambios en los Documentos legales**

Debido a las leyes, estatutos, códigos, regulaciones, etc., federales, provinciales, estatales, municipales y locales, al igual que el ambiente de negocios, cambian periódicamente, Stemtech se reserva el derecho, a su total y absoluta discreción, a adoptar, suplementar, rescindir, modificar y/o cambiar los Documentos legales, así como sus precios. Al firmar el Contrato de Distribución, el Distribuidor está de acuerdo en sujetarse a todas las modificaciones o cambios que Stemtech decida realizar. Dichas modificaciones y/o cambios entrarán en vigor no antes de treinta (30) días después de la publicación de su notificación. Las notificaciones de las modificaciones se emitirán usando los medios comerciales razonables, incluyendo, entre otros, publicación en el Sitio Web de Stemtech ([www.stemtech.com](http://www.stemtech.com)), correo electrónico a Distribuidores, mensajes de texto, blog, periódicos de Stemtech y/o agregando las notificaciones en las órdenes de producto, envíos de cheques por bonos, publicación en la oficina virtual del Distribuidor o mediante correos especiales.

La continuidad de las operaciones por parte del Distribuidor de Stemtech, o su aceptación de cualquier compensación, se considerará como una aceptación de todas y cada una de las modificaciones.

### **1.4 Demoras e Incumplimiento**

La compañía no se hace responsable por demoras o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando dicho cumplimiento no sea comercialmente posible debido a circunstancias que quedan fuera de su control, entre las que se incluyen, sin que sean limitativas, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, desastres naturales, fallecimientos, restricciones en el suministro por parte de proveedores, dificultades con el pago de productos por parte de un Distribuidor y/o cualquier orden o decreto gubernamental.

### **1.5 Invalidez de Políticas y Disposiciones de Este Contrato**

Si cualquier disposición de este Contrato, ya sea en su forma actual o modificada, se considera no válida o no aplicable por alguna razón, únicamente la parte o partes no válida(s) de dicha provisión se separará(n) y los

demás términos y disposiciones continuarán con total fuerza y efecto y se considerará que dicha disposición no válida o no aplicable no formó nunca parte del Contrato.

### **1.6 Renuncia**

La compañía NO renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento de este Contrato y las leyes aplicables que regulan los negocios. El hecho de que la Compañía no ejercite algún derecho o poder que le confiere el Contrato, o no insista en el estricto cumplimiento del Distribuidor con las obligaciones o provisiones establecidas en el mismo, no se considerará como una renuncia por parte de la Compañía a su derecho a exigir el estricto cumplimiento de los términos y condiciones de este Contrato. Únicamente un ejecutivo de la Compañía puede autorizar una renuncia. La renuncia por parte de la Compañía a una violación particular por parte de un Distribuidor no afectará ni reducirá los derechos de la Compañía con respecto a una subsecuente violación, ni afectará de ninguna manera los derechos o las obligaciones de otro Distribuidor. Ni el retraso ni la omisión por parte de la Compañía en ejercer un derecho que surja de un incumplimiento afectará o reducirá los derechos de la Compañía para reclamar dicho incumplimiento o fallas posteriores.

### **1.7 Aplicación**

La existencia de una demanda o causa de acción por parte de un Distribuidor contra la Compañía no constituirá una defensa para la Compañía de aplicar cualquier término o provisión de este Contrato.

## **Sección 2. Estatus del Distribuidor Independiente Stemtech**

Con la finalidad de recibir autorización, por parte de la Compañía, de comprar los productos a precio de Distribuidor de vender los productos y servicios de la empresa, de patrocinar a otros solicitantes en la Oportunidad Stemtech de recibir comisiones, bonos y de generar ganancias dentro de la Oportunidad de la Compañía, un solicitante debe cumplir con lo siguiente:

### **2.1 La solicitud de Distribuidor**

Todas las personas que pretendan tener una Distribución Stemtech activa deben llenar una solicitud en papel o en línea; no se aceptan solicitudes incompletas, las copias deberán enviarse al Departamento de Servicio al Distribuidor de la siguiente forma:

- (a) Si su forma de pago fuese con tarjeta de crédito/debito: envíe por correo a Servicio al Distribuidor, la Solicitud original debidamente firmada, junto con el pago correspondiente, por correo electrónico ò fax, con el fin de evitar duplicidad.
- (b) Si su pago fue directo en ventanilla bancaria ò transferencia bancaria, favor de enviar la solicitud por correo ò fax, a Servicio al Distribuidor con la Solicitud original debidamente firmada, junto con el pago correspondiente (solo aplica en México).

- (c) Si su pago fue en línea, favor de enviar el pago correspondiente por correo a Servicio al Distribuidor (solo aplica en México).

## **2.2 Aceptación de la solicitud de Distribuidor**

La Solicitud debe ser aceptada por el Departamento de Servicio al Distribuidor. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud. El plazo del Contrato de Distribución es de un (1) año a partir de la fecha en que Compañía lo haya aceptado (“fecha de entrada en vigor”). Favor de leer los procedimientos de aceptación en la Sección 2.16 y 2.17. Si el solicitante recibe el Paquete de Inscripción de Distribuidor Stemtech, significa que él o ella han sido autorizados como Distribuidor Independiente Stemtech y podrá operar una Distribución de la Compañía.

## **2.3 El Paquete de Inscripción de Stemtech**

El Titular (Titular) debe adquirir el Paquete de Negocios del Distribuidor Stemtech (el “PAQUETE”) (no aplica en los estados donde la compra constituye un pago por franquicia), que contiene los formatos, capacitación y materiales de mercadeo. La compra del Paquete incluye una suscripción por 12 meses al boletín de la Compañía cuando aplique; esta compra no constituye un acuerdo de franquicia, sociedad, empresa conjunta u otra relación de negocios con Compañía.

## **2.4 Número de Identificación (ID)**

Una vez aceptada la Solicitud por Compañía, el solicitante será considerado como Distribuidor Independiente de Stemtech y estará autorizado a operar una Distribución de la Compañía.

La Compañía le proporcionará un Número de Identificación personal (el “Número de ID”), el cual deberán usar todos los individuos activos de la distribución. Por ejemplo, Juan Lopez es el Titular y su esposa, Maria Gonzalez, es el Coaplicante (Cotitular). Tanto el Titular como Coaplicante deben usar el mismo número de ID asignado a esta Distribución. Con la finalidad de evitar demoras en el proceso, toda la correspondencia, órdenes, etc., deben incluir el Número de ID del Distribuidor.

## **2.5 No se requiere compra de producto**

Para ser Distribuidor de Stemtech, no está obligado a la compra de producto a menos que usted quiera participar en los Bonos del Plan de Compensación de la Compañía.

## **2.6 Beneficios del Distribuidor**

Una vez que Compañía ha aceptado la solicitud de conformidad con lo estipulado en la Sección 2.1 anterior, el Solicitante es considerado ser un Distribuidor Independiente Stemtech y tiene derecho a los siguientes beneficios:

- a) Comprar ciertos productos y servicios de la Compañía a precios de mayoreo.
- b) Vender productos de la Compañía al menudeo, los cuales se describen en la literatura oficial de la Compañía.

- c) Recibir compensación dentro de la Oportunidad de Negocios que ofrece la Compañía, si es elegible para ello y se encuentra en buenos términos.
- d) Patrocinar a otros individuos como Distribuidores en la Oportunidad de la Compañía, y en consecuencia, crear una Organización de Distribución y progresar dentro del Plan de Compensación.
- e) Recibir periódicamente la literatura y otros comunicados de la Compañía.
- f) Participar en los eventos organizados por la Compañía de apoyo, servicio, capacitación, eventos motivacionales y de reconocimiento, tras el pago de tarifas adecuadas, si proceden y si reúne los requisitos y si el estado como Distribuidor Independiente se encuentra en buenas condiciones.
- g) Participar en concursos y programas promocionales y de incentivos organizados por la compañía para sus Distribuidores.

## **2.7 Solicitudes Múltiples**

Si en algún momento la Compañía, recibe solicitudes de Distribución múltiples del mismo candidato, que indiquen el mismo Distribuidor Patrocinado, solo la primera solicitud de Distribución que la Compañía reciba será procesado. Si la Compañía recibe solicitudes múltiples que contengan información de diferentes Distribuidores Patrocinados, la Compañía se reserva el derecho de determinar el Distribuidor Patrocinado designado, sin dar aviso previo al Candidato o al Distribuidor Patrocinador.

Si algún distribuidor se registra de manera doble por variaciones o derivaciones en su nombre, sea por usar abreviaturas, cambio de nombres, omisión de nombres o cualesquiera que sea el motivo que dé lugar a un doble registro, debe de solicitar la unificación de sus cuentas de distribución en una sola, de lo contrario la Compañía tendrá la facultad discrecional de eliminar los registros duplicados y dejar un solo registro, ya que no se permite más de un registro del mismo distribuidor, adicionalmente la Compañía podrá a su consideración suspender o cancelar el contrato de distribución independiente del distribuidor que se encuentre en este supuesto y no realice la unificación o baja de sus registros duplicados.

## **2.8 Operación de la Distribución Independiente de Stemtech**

Una vez que la Compañía ha aceptado la solicitud y se ha realizado el pago del Paquete Distribuidor, el Solicitante está autorizado a operar una Distribución Independiente de la Compañía. Con el fin de ayudar a los Distribuidores a crear un negocio exitoso, la Compañía recomienda las siguientes buenas prácticas de negocios:

- (a) Se requiere que los Distribuidores tramiten y mantengan una licencia para operar negocios. Ellos deben contactar directamente al organismo gubernamental encargado de otorgar licencias en su localidad para obtener información, ya que la Compañía no cuenta con una lista de cada área geográfica de los requisitos gubernamentales para otorgar licencias.
- (b) Se requiere que los Distribuidores llenen un Certificado de Nombre de Negocio supuesto. Deben comunicarse directamente con el organismo gubernamental correspondiente de su localidad para mayor información, pues la Compañía no cuenta con una lista de los organismos gubernamentales de cada área geográfica (ver restricciones para los nombres de negocios en la Sección 2.15).  
(No aplica para Latinoamérica.)

- (c) La Compañía alienta a todos los Distribuidores a llevar registros exactos y completos de todos sus negocios.

## **2.9 Edad legal**

Todos los Distribuidores Titulares deben tener 18 años o más. La Solicitud es un acuerdo contractual, por lo tanto, los Distribuidores Titulares deben ser mayores de edad para tener la capacidad de celebrar acuerdos contractuales y trabajar. Las personas menores de 18 años (“menores de edad”) pueden inscribirse como Distribuidor Coaplicante usando la misma Solicitud que los padres o representantes legales (Titular).

La Compañía no cuenta con información sobre los requisitos para la mayoría de edad de cada área geográfica; el Solicitante debe obtener esta información en el organismo gubernamental correspondiente.

## **2.10 Varios Distribuidores Stemtech por unidad familiar**

Un Distribuidor puede operar o tener interés (legal o equitativo) en únicamente una (1) Distribución. Ningún individuo puede tener interés, operar o recibir compensación de más de una (1) Distribución de la Compañía. Stemtech considera excepción a esta política los casos en que un Distribuidor hereda un negocio de buena fe o mediante testamento. Ver sección 3.14 para referirse a Disolución.

Si los cónyuges están activos en una Distribución de la Compañía, ambos deben firmar el Contrato de Distribución, el reconocimiento dentro de la Oportunidad de la Compañía se les otorgará únicamente a aquellos Solicitantes que llenen y firmen un Contrato de Distribución (a) La Compañía se reserva el derecho de prohibir que cualquier cónyuge u otro individuo que no ha llenado y presentado un Contrato de la Distribución venda productos y servicios de la Compañía; (b) comprar productos y servicios de la Compañía directamente, usando la cuenta de Distribuidor del otro cónyuge y (c) otorgar reconocimiento dentro de la Oportunidad de la Compañía. Cada cónyuge podrá tener y operar su propio negocio, siempre y cuando cumpla con las siguientes reglas:

- 8 El cónyuge que opera el primer negocio (Titular) debe reclutar y conservar cinco Distribuidores con Autoenvió o antes de que el otro cónyuge pueda tener su negocio independiente (Auspiciado).
- 9 El segundo cónyuge en hacer un negocio independiente (Titular) debe ser patrocinado por su cónyuge (Auspiciante) y éste debe colocarlo en la línea frontal inmediata del negocio del cónyuge Titular.
- 10 El negocio del Auspiciado tiene prohibido comprar un Paquete de Liderazgo.
- 11 La compra inicial máxima que se permite es el Paquete Distribuidor (PEC) o superior al Titular es el Paquete de Inicio rápido de \$5,725.00 pesos MXN.
- 12 Si ambos cónyuges han operado previamente una Distribución y firmado una solicitud, es necesario que uno de ellos renuncie a la posición conjunta y pague una cuota de \$200 dls y su inscripción con Paquete de Distribuidor PEC para establecer un negocio por separado.

Una excepción a la política de una Distribuidora por la Distribución y por residencia será considerada en base a un caso por caso si los dos Distribuidores existentes se casan o en caso de que un Distribuidor reciba un interés de otra Distribuidora por medio de herencia o discapacidad. Las peticiones de excepciones de política deben ser entregadas por escrito al Departamento de Servicio al Distribuidor en un plazo de 30 días del evento.

Personas viviendo en la misma casa pueden ingresar al contrato de Distribuidor de la Compañía dadas las disposiciones de esta sección no sean violadas.

### **2.11 Acciones de los Miembros de Casa o de Individuos Afiliados**

Si algún miembro inmediato de una Distribución que se maneje en su casa se involucra en alguna actividad que, si la llevara a cabo el Distribuidor, constituiría una violación a cualquier provisión de este Contrato, dicha actividad se considerará un violación por parte del Distribuidor y la Compañía tomará la acción disciplinaria correspondiente; en forma similar, si algún individuo relacionado de alguna forma con una corporación, sociedad, fideicomiso o entidad (en forma colectiva “los individuos afiliados”), infringe el Contrato, dicha(s) acción(es) se considerará una violación por parte de la Entidad de Negocios y la Compañía podrá ejercer acción disciplinaria contra dicha entidad, de conformidad con las Secciones 9 y 10 del presente documento.

### **2.12 Corporaciones, Sociedades, Fideicomisos y otras Entidades de Negocio**

Si una corporación, sociedad o fideicomiso (colectivamente una “Entidad de Negocios”) solicita una Distribución, la Compañía se reserva el derecho de revisar el Acta Constitutiva de dicha Entidad de Negocios, Contrato de Sociedad o documentos que forman el fideicomiso (estos documentos, y en forma conjunta los “Documentos de la Entidad”). La Solicitud debe indicar el nombre de la Entidad de Negocios como el Distribuidor Titular, y un ejecutivo autorizado de dicha Entidad de Negocios debe firmarla como Distribuidor Co-aplicante. Es necesario llenar un Formato de Identificación de la Entidad de Negocios y enviarse junto con la solicitud. Los individuos de la Entidad de Negocios son conjunta y separadamente responsables de cualquier deuda adquirida con la Compañía y de cumplir con los términos y condiciones de los Documentos Legales. No se permite que los miembros de la familia inmediata de los ejecutivos, directores, accionistas y/o fiduciarios de la Entidad de Negocios se inscriban en lo individual como Distribuidores Independientes Compañía. (No aplica para Latinoamérica)

### **2.13 Requisitos para presentación de informes de las Entidades de Negocios**

La Compañía requiere que se le notifique cualquier venta o emisión de acciones, valores de la sociedad o intereses en fideicomiso; adicionalmente, todo nuevo ejecutivo, director, accionista, socio, miembro o fiduciario deberá llenar en lo individual una solicitud como Distribuidor Co-aplicante. La Compañía se reserva el derecho de tomar acciones disciplinarias incluyendo, sin que sea limitativo, terminar el Contrato de Distribución de la Entidad si ésta vende o emite acciones, valores, intereses en fideicomiso o cualquier otro interés a cualquier persona que no cumpla con el proceso de solicitud mencionado. (No aplica para Latinoamérica)

### **2.14 Convertirse de una Distribución individual a Entidad de Negocio**

Una Distribución de la Compañía puede cambiar su estatus, con su mismo Patrocinador, de Distribuidora individual a una sociedad, corporación o fideicomiso, o de cualquier tipo de Entidad de Negocios a otro, enviando una nueva solicitud. Al enviarla, por favor inserte las palabras “CAMBIO DE REGISTRO” en la sección designada para la firma del cónyuge, ya que no es necesaria la firma del Patrocinador para cambiar de registro. Los cheques se emitirán a nombre de la Entidad de Negocios. (No aplica para Latinoamérica)

### **2.15 Nombres de Negocios supuestos**

Los individuos pueden presentar una solicitud para ser Distribuidor Independiente de la Compañía bajo un nombre de negocios supuesto, previendo que la solicitud incluye el nombre legal del individuo o de la Entidad de Negocios. A manera de ejemplo únicamente: John Smith / Smith Enterprises; en este caso, Smith Enterprises aparecerá como el Distribuidor Titular y John Smith como el Distribuidor Secundario. No se permite el uso del nombre Stemtech Health Sciences, Inc., de cualquier otro nombre relacionado con la Compañía y/o con sus productos o servicios, al registrar alguna Distribución ante cualquier organismo de gobierno. (No aplica para Latinoamérica)

### **2.16 Renovación anual del Contrato de Distribución**

El plazo de un Contrato de la Distribución es de un (1) año a partir de la fecha de aceptación por parte de la Compañía (“Fecha de Aniversario”). Tanto el Distribuidor como la Compañía pueden decidir no renovar el Contrato y ambos renuncian a demandar en caso de que la otra parte no desee renovar. Si un Distribuidor decide renovar el Contrato de la Distribución, él o ella deberán hacerlo cada año pagando la cuota anual de renovación el primer día del mes siguiente a la Fecha de Aniversario para evitar cuotas y multas por demora. A manera de ejemplo únicamente: si la Compañía acepta la solicitud el 17 de abril, su fecha de Renovación es el 1° de mayo y la Compañía debe recibir la cuota por renovación a más tardar el 1° de mayo de cada año en que el Distribuidor decida renovar el Contrato. Si dicha cuota de renovación no se paga dentro de los treinta (30) días posteriores a la expiración del plazo vigente del Contrato de Distribución, éste se considerará terminado. Es la exclusiva responsabilidad del Distribuidor renovar anualmente su Contrato, reciba o no un recordatorio por parte de la Compañía. Para evitar problemas relacionados con un incumplimiento involuntario en la renovación, La compañía recomienda a los Distribuidores aprovechar la opción de renovación automática anual de su negocio, en este caso, la cuota por renovación se cargará automáticamente a su tarjeta de débito o crédito, y evitará pérdidas por incumplimiento involuntario.

### **2.17 Cuotas de renovación**

Las cuotas de renovación se pueden pagar de las siguientes formas:

- (a) Comunicándose con el Departamento de Servicios al Distribuidor o mediante cargo a su tarjeta de crédito, depósito en ventanilla bancaria o transferencia bancaria.
- (b) Opción de cargo automático a TC.

La Compañía no aceptará ninguna renovación si no viene acompañada de su autorización de renovación. Al pagar las cuotas de renovación, el Distribuidor Titular y Co-aplicante están de acuerdo en continuar sujetándose a los Documentos Legales de Compañía; ambos deberán firmar el formato de renovación.

### **2.18 Estatus del Contratista Independiente**

Cada Distribuidor Independiente es un contratista que opera en forma independiente y es responsable de su propia Distribución. Ningún Distribuidor es empleado, franquiciado, tiene empresa conjunta o es socio de la Compañía. Se prohíbe estrictamente a los Distribuidores decir o hacer creer, ya sea en forma oral o escrita, que es un empleado, propietario, socio, agente o franquiciatario de Compañía, que tiene una empresa conjunta con la Compañía, o indicar que tiene alguna otra relación que no sea la de Distribuidor Independiente. Ningún Distribuidor de la Compañía tiene el derecho de (a) Vincular a la Compañía con ninguna obligación, (b) Celebrar contratos en nombre de la Compañía y/o (c) Presentarse a sí mismo ante terceros como empleados de Compañía.

Ningún Distribuidor Independiente tiene el derecho de hacer demandas engañosas que pudieran dañar a la Compañía, ni puede desvirtuar su estatus de Contratista Independiente y en caso de hacerlo, se verán sujetos a sanciones disciplinarias.

El estatus de Contratista Independiente le permite al Distribuidor tener acceso al departamento de Servicio a Distribuidores cuando requiera asistencia. El Distribuidor debe conservar el profesionalismo cuando se comunique con el departamento de servicio al cliente de la Compañía. No es aceptable el uso de rudeza o groserías cuando se contacten con este departamento.

### **2.19 Contrato de Indemnización**

Un Distribuidor es totalmente responsable de sus declaraciones verbales o escritas con respecto a los productos, servicios y a la Oportunidad de la Compañía que no se encuentren expresamente mencionados en los materiales oficiales de Compañía. Los Distribuidores están de acuerdo en indemnizar a la Compañía, sus directores, ejecutivos, empleados y agentes, así como mantenerlos libres de toda responsabilidad, incluyendo sentencias, castigos penales, reembolsos, pagos de abogados, costos de un juicio o pérdida de negocio en los que la Compañía haya incurrido como resultado de las acciones o declaraciones no autorizadas de un Distribuidor. ESTA PROVISIÓN PERMANECERA VIGENTE A LA TERMINACION DEL CONTRATO.

### **2.20 No Empleados**

Como contratista independiente, los Distribuidores no serán tratados como empleados de la Compañía para propósitos Fiscales, Laborales o por cualquier otra razón.

### **2.21 Cumplimiento con las leyes**

Cada Distribuidor debe cumplir con las leyes federales, estatales, municipales y locales, incluyendo, constituciones, estatutos, ordenamientos, códigos y regulaciones relacionados con la operación de su Distribución. Los Distribuidores son responsables de sus propias decisiones administrativas y de sus gastos, incluyendo impuestos por ingreso estimado y auto-empleo. Cada Distribución es libre de establecer sus

propias prácticas de ventas y sus horarios laborales dentro de las directrices mencionadas en los Documentos Legales y/o en otras publicaciones oficiales de la Compañía.

### **2.22 No exclusividad de territorios**

Ningún Distribuidor independiente de la Compañía debe implicar o declarar que tiene un territorio exclusivo para reclutar y/o para vender productos de la Compañía. No hay limitaciones geográficas para el mercadeo, venta o reclutamiento dentro de los Estados Unidos y sus territorios cualquier país que tenga procedencia la compañía.

15

### **2.23 No captación de Distribuidor**

Los Distribuidores son libres de participar en otras actividades de mercadeo, multinivel, mercadeo de redes u oportunidades de mercadeo (en forma colectiva “Ventas Directas”), sin embargo, durante la vigencia de su Contrato de Distribución, se les prohíbe reclutar, promocionar y/o vender las oportunidades de mercadeo y/o los productos de otras compañías de ventas directas a cualquier Distribuidor o cliente minorista de la Compañía.

Los distribuidores que se encuentren en el nivel de Gema o en niveles considerados superiores no pueden participar en otras actividades de mercadeo, multinivel, mercadeo de redes u oportunidades de mercadeo (en forma colectiva “Ventas Directas”) debido a que hay una gran probabilidad de que surjan conflictos si el Distribuidor opera más de un programa de ventas directas, ya que al obtener los niveles de Gema o superiores le representa una gran responsabilidad con la Compañía, por lo que el propio Distribuidor debe determinar si decide ser Distribuidor de la compañía (Stemtech) o Distribuidor de otra empresa de ventas directas.

Asimismo cualquier bono, ayuda, viático, compensación, reembolso de gasto o cualesquiera que sea la denominación o forma en que se identifique a un beneficio obtenido de la Compañía con el propósito de promocionar o ayudar a su Distribución independiente, puede ser suspendido o cancelado si la compañía en su facultad discrecional detecta que el mismo ha sido utilizado para promover o beneficiar otras actividades de mercadeo, multinivel, mercadeo de redes u oportunidades de mercadeo (en forma colectiva “Ventas Directas”) ajenas a la Compañía; en el sentido de que dicho beneficio otorgado puede ser solicitado en devolución por la Compañía si no se utilizó para los fines solicitados; adicionalmente la Compañía podrá imponer las sanciones que considere necesarias que pueden ser desde la suspensión de la distribución independiente hasta la cancelación de la misma.

Una vez terminado su Contrato de la Distribución, y durante un periodo de doce (12) meses posteriores, una persona que fue Distribuidor no puede utilizar los secretos comerciales de la Compañía para reclutar, promocionar y/o vender oportunidades de mercadeo y productos de otra compañía de Ventas Directas a algún Distribuidor o cliente minorista de la Compañía. Se presume que si el anterior Distribuidor reclutó a otro Distribuidor, usó para ello la información comercial secreta de la Compañía. Si (1) el Distribuidor que estaba anteriormente en la Organización Descendente del Distribuidor o (2) Si el anterior Distribuidor conoció, desarrolló una relación con o conoció al Distribuidor o el Distribuidor minorista debido a su mutua participación en la Compañía.

Durante la vigencia del Contrato de Distribución, está prohibido reclutar y/o inscribir, o intentar hacerlo a Distribuidores de la Compañía o a Distribuidor al menudeo, para que entren en negocios de ventas directas, ya sea indirectamente o a través de un tercero; esto incluye (pero no se limita a) invitar a una presentación a un Distribuidor o a un Distribuidor al menudeo, a una presentación de otros negocios de ventas directas, o de manera implícita o explícita alentarlos a unirse a otro negocio de venta directa. Debido a que hay una gran probabilidad de que surjan conflictos si el Distribuidor opera más de un programa de ventas directas, es responsabilidad del propio Distribuidor determinar si el prospecto es un Distribuidor de la compañía o un Distribuidor al menudeo, antes de tratar de reclutarlo o de inscribirlo en otro negocio de mercadeo de redes.

El término “reclutar” significa un intento de captar, enrolar, alentar, o el esfuerzo de influenciar de alguna u otra forma, ya sea directa o indirectamente, o a través de un tercero a un Distribuidor o Distribuidor minorista para enrolarse o participar en otra oportunidad de negocio de venta directa. Los Distribuidores no deben vender ni intentar vender cualquier producto o servicio que no sea de la Compañía a los Distribuidores que formen parte de Stemtech. Todo producto o servicio que tenga la misma categoría genérica de la Compañía se considera producto de la competencia, por ejemplo, los suplementos alimenticios de la misma categoría genérica de la línea de productos de la Compañía son productos de la competencia, independientemente de las diferencias en costos, calidad, ingredientes o contenido de nutrientes.

Los Distribuidores no deben vender o intentar vender a cualquier otro Distribuidor, ningún producto, servicio, publicaciones, material de internet o productos que puedan considerarse herramientas para ayudar a que el Distribuidor tenga más éxito en su negocio Compañía. ÚNICAMENTE las herramientas de ventas de Compañía pueden compartirse con otros Distribuidores de la Compañía.

Los Distribuidores no pueden exhibir los productos de la Compañía con otros productos o servicios que no sean de la Compañía en una forma tal, que puedan confundir a un prospecto de cliente o a un Distribuidor y piensen que hay una relación entre los productos y servicios de la Compañía y los que no lo son. Los Distribuidores no deben ofrecer la Oportunidad o los productos y servicios de la Compañía durante o después de un seminario o conferencia de la Compañía (incluyendo eventos patrocinados por Distribuidores Independientes de la Compañía). No obstante lo anterior, nada de lo que estipula esta provisión limitará a quienes practican el cuidado profesional de la salud en ofrecer los productos de la Compañía junto con sus servicios profesionales.

#### **2.24 Cambios al Contrato de Distribución**

Los Distribuidores deben notificar a la Compañía por escrito de todos los cambios en la información que contiene su Contrato de Distribución. Los Distribuidores pueden modificar el Contrato que tienen (por ejemplo, cambio en el Domicilio, en su ID federal, en el número de negocio, etc.) enviando al Departamento de Servicios al Distribuidor del país de residencia del Titular, una solicitud que contenga la información que cambió, indicando las palabras “REGISTRAR CAMBIO” en el espacio provisto para el Patrocinador, ya que la firma de éste no se requiere para un cambio de registro. Tanto el Distribuidor Titular como el Co-aplicante deben firmar la Solicitud. La fecha de entrada en vigor de la Solicitud continuará siendo la fecha de la solicitud original que se encuentra registrada con la Compañía. La Compañía no hará ningún cambio en la solicitud por teléfono.

#### **2.25 Cambios en el domicilio o teléfono**

Para asegurar la entrega oportuna de productos, herramientas de trabajo y cheques de compensación, es verdaderamente importante que los archivos de Compañía estén actualizados. Se requiere la dirección para enviar los productos, ya que la paquetería entrega en apartados postales. Los Distribuidores que planean mudarse o cambiar de domicilio y/o número telefónico, deberán enviar al Departamento de Servicios al Distribuidor una solicitud completa que contenga la información nueva, indicando las palabras “REGISTRAR CAMBIO” en el espacio provisto para el patrocinador. Tanto el Distribuidor Titular como el Co-aplicante deben llenar la solicitud. Los cambios deben notificarse a la Compañía por lo menos, dos (2) semanas de anticipación para garantizar la entrega adecuada. Favor de dar treinta (30) días a la Compañía después de la recepción de la notificación para procesar. La fecha de entrada en vigor de la solicitud continuará siendo la fecha de la solicitud original que se encuentra registrada con la Compañía. La Compañía no hará ningún cambio en la solicitud por teléfono.

### **2.26 Adición de Distribuidores Secundarios**

Cuando se agrega un Co-aplicante (ya sea un individuo o una entidad de negocios) a una Distribución de la Compañía ya existente, la Compañía requiere tanto una solicitud por escrito firmada por el Distribuidor Titular, como una solicitud completa que contenga los datos del Distribuidor Co-aplicante, su número de identificación personal, firma y las palabras “REGISTRAR CAMBIO” en el espacio provisto para la firma del Patrocinador. Para evitar la elusión de la Sección 3.8, el Distribuidor Titular debe seguir formando parte de la solicitud original. Si el Distribuidor Titular desea terminar su relación con la Compañía, él o ella deberán vender, transferir o asignar su Distribución de conformidad con la Sección 3.8. Si este proceso no se sigue, la Distribución se dará por terminada contra la renuncia del Distribuidor Titular. Todos los cheques de compensación se enviarán al domicilio registrado del Distribuidor Titular. Favor de tomar en cuenta que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen un cambio en el Patrocinio; estos cambios se tratan en la Sección 3.5 y 3.7. Compañía puede, a su criterio, solicitar documentos notariados antes de implementar cambios en la Distribución; favor de otorgar a la Compañía treinta (30) días después de la recepción de la solicitud para ser procesada.

El Co-aplicante, no deberá estar como Distribuidor Titular de otra Distribución de Stemtech.

### **2.27 Número de Identificación Oficial**

Cada Distribuidor Independiente de la Compañía de México debe proporcionar a la compañía un número válido de identificación oficial. Ninguna Aplicación que no incluya el número de identificación adecuado será aceptada por Compañía.

### **2.28 Estatus de inactividad**

Cambiará el status de Inactivo a todo Distribuidor Independiente que no coloque una orden o no haya inscrito un Distribuidor minorista directo durante seis (6) meses consecutivos; esto desactivará su acceso a la Oficina Virtual, su Sitio Web personal y perderá en forma definitiva su Línea Descendente. Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente permanecer activo y estar al tanto de su actividad. Si un Distribuidor inactivo desea volver a activarse, él o ella deberán comunicarse con Servicios al Distribuidor, pagar la cuota correspondiente de renovación y colocar un pedido ya sea directamente o a través de un Distribuidor minorista. En los casos

en que se cancela una Distribución por falta de actividad, él o ella deberán esperar seis (6) meses del calendario para volverse a inscribir.

### **Sección 3. Patrocinio y capacitación**

#### **3.1 Patrocinio**

Todos los Distribuidores (“Patrocinadores”) que estén en buenos términos con la Compañía, tienen el derecho de Patrocinar y de enrolar a otros. Cada prospecto de solicitante tiene el derecho de elegir su propio Patrocinador. Los Distribuidores de la Compañía reciben compensación únicamente por la generación de bonos por volumen, no por patrocinar a otros. Se prohíbe estrictamente a los Distribuidores inscribir a Distribuidores falsos que generen volumen de ventas dentro o por medio de la Distribución con el fin de alcanzar rangos y de ganar comisiones adicionales y/o participar en concursos. Antes de firmar el Contrato de Distribución, los Patrocinadores tienen la obligación de revisar con el solicitante los términos y condiciones de los Documentos Legales. Se espera que cada Patrocinador haga el mayor esfuerzo por evitar o aparentar que es empleado o agente de la Compañía. El Distribuidor debe, en todo momento, mantener y dejar en claro su estatus de contratista independiente.

Un Patrocinador puede inscribir una nueva persona y colocarla debajo de otro Distribuidor de su Línea Descendente (“el Patrocinio de Colocación”). Si un Patrocinador desea asignar a un nuevo Distribuidor al Patrocinio de Colocación, la colocación deberá llevarse a cabo en el “Cuarto de espera”, el que se localiza en la sección “Mi Organización” de su Oficina Virtual, dentro del primer mes del calendario (Días naturales del mes) al que el nuevo reclutado haya enviado su solicitud.

#### **3.2 Capacitación continua**

Todos los Distribuidores deben llevar a cabo un trabajo de asistencia y capacitación de buena fe que asegure que su Línea Descendente está operando en forma efectiva su Distribución Compañía. Los Patrocinadores deben tener contacto y comunicación continuos con los Distribuidores de las Líneas Descendentes de su Organización; estos son, entre otros, algunos ejemplos de contacto y comunicación continuos: boletines, correspondencia por escrito, juntas personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y acompañar a los Distribuidores de su Línea Descendente a las juntas de la Compañía, a las sesiones de capacitación sobre técnicas efectivas de ventas (incluyendo cómo cerrar una venta y preparar los formatos y recibos de pedido), a la presentación de la Oportunidad de la Compañía, y capacitarlos en el cumplimiento de las políticas y procedimientos y Documentos Legales de la Compañía. La comunicación y la capacitación de los Distribuidores de su Línea Descendente no deberán, sin embargo, infringir la Sección Núm. 4.

#### **3.3 Comunicación continua con la Organización de la línea Descendente**

Los Patrocinadores deben monitorear a los Distribuidores de las organizaciones de su Línea Descendente para asegurar que no hagan declaraciones inadecuadas en cuanto al negocio o al producto, o se involucren en conductas ilegales o inapropiadas.

#### **3.4 Ventas continuas**

Responsabilidades: independiente del nivel al que hayan llegado con sus logros, los Distribuidores tienen la obligación permanente de promover en forma personal los productos y servicios de la compañía mediante la generación de nuevos Distribuidor Minoristas y/o Distribuidores en su Línea Descendente.

### **3.5 Transferencia de Patrocinio**

Para proteger la integridad de la Oportunidad de Negocio de la Compañía y de las Organizaciones de la Línea Descendente, y para salvaguardar el arduo trabajo de los Distribuidores, la Compañía No apoya los cambios en los Patrocinios. Conservar la integridad de las líneas de Patrocinio es crítico para el éxito de cada Distribuidor y su Organización de la Línea Descendente; de acuerdo con lo anterior, rara vez se permite la transferencia de una Distribución Compañía de un Patrocinador a otro.

Además de la colocación de Distribuidores desde el “cuarto de espera” dentro del calendario mensual después de la suscripción inicial, los Distribuidores que soliciten un cambio de Patrocinio deben enviar el Formato de Transferencia de Patrocinio al Departamento de Servicio al Distribuidor, acompañado de una cuota de \$200 dlls que deberá pagarse en su totalidad antes de la aprobación de la transferencia. El Formato de Transferencia de Patrocinio debe llevar la firma de los siete (7) Distribuidores inmediatos de la Línea Ascendente del Distribuidor que está solicitando la transferencia. Un Distribuidor podrá solicitar una transferencia de patrocinio únicamente una (1) vez.

Exceptuando los casos que involucren patrocinio fraudulento, falta de respeto o acciones que comprometan la integridad y los valores que promueve la Compañía, los DISTRIBUIDORES DE LA LÍNEA DESCENDENTE NO SE MOVERÁN CON LA DISTRIBUCIÓN QUE SE TRANSFIERE. Todas las solicitudes de transferencia que declaren prácticas de reclutamiento fraudulentas deben enviarse al Departamento de Servicio al Distribuidor dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha en que la Compañía aceptó la Solicitud, y se evaluarán caso por caso. La Compañía a su exclusivo criterio, decidirá si la Línea Descendente del Distribuidor que se transfiere se moverá junto con él o ella.

Todas las excepciones para las que se quiera aplicar un cambio de patrocinio tienen que estar respaldadas por pruebas que tienen que hacerse llegar a la Compañía, estas serán evaluadas e investigadas para la resolución del caso en donde Stemtech se reserva el derecho de aplicar las Políticas y Procedimientos correspondientes.

### **3.6 Doble Patrocinio**

Se prohíbe estrictamente hacer o intentar hacer Doble Patrocinio. El “Doble Patrocinio” se define como el reclutamiento de un individuo o entidad que ya tiene un Contrato de Distribuidor minorista o de Distribuidor de la Compañía, o que lo tuvo durante los seis meses del calendario anteriores de una línea diferente. Está prohibido así mismo el uso de los nombres de la esposa, parientes, nombres comerciales, seudónimos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números federales de identificación, números de identificación ficticios o cualquier otro artificio que se para infringir esta política.

Esta política no prohíbe la transferencia de un negocio de la Compañía de conformidad con las Secciones 3.5, 3.7 o 3.8.

Si se descubre un caso de Doble patrocinio, deberá informarse de inmediato a la Compañía, misma que aplicará la acción disciplinaria (Secc. 10.2, Sanciones Disciplinarias) contra el Distribuidor que haya cambiado organizaciones y/o contra aquellos Distribuidores que han alentado o participado en Doble Patrocinio. La Compañía también moverá toda o parte de la Línea Descendente de Distribuidores afectada a la Línea Descendente de la organización original si la Compañía lo considera justo y factible; sin embargo, la Compañía no tiene ninguna obligación de mover la organización de la Línea Descendente del Distribuidor con Patrocinio cruzado, y la última decisión sobre la disposición de la organización queda a criterio exclusivo de la Compañía. Cada situación se revisará caso por caso; los Distribuidores renuncian a demandar o a ejercer acciones contra la Compañía que surjan de o se relacionen con la decisión que la compañía haya tomado en cuanto a la disposición de la Organización Descendente del Distribuidor con Doble Patrocinio.

### **3.7 Terminación voluntaria y volver a presentar solicitud**

Un Distribuidor puede, en forma legítima, cambiar de organización al terminar su contrato de Distribución en forma voluntaria y permaneciendo inactivo (es decir, no adquirir productos de la Compañía para su reventa, no vender productos de la Compañía, no patrocinar y no asistir a ninguna de las actividades de Compañía ni participar de alguna otra forma en las actividades del Distribuidor ni operar ninguna otra Distribución Compañía) durante seis (6) meses completos. Después de dicho periodo de inactividad de seis (6) meses, el que alguna vez fuera Distribuidor puede volver a solicitar serlo con un nuevo Patrocinio. La Compañía se reserva el derecho de estudiar caso por caso y de no aplicar el requisito de espera de seis (6) meses o inclusive rechazar la nueva solicitud.

### **3.8 Venta, transferencia o asignación de una Distribución de Compañía**

Aunque los Distribuidores tengan un interés en o estén autorizados a operar una Distribución de la Compañía, la venta, transferencia o asignación de la misma está sujeta a ciertas limitaciones. La Distribución de la Compañía se pueden únicamente adquirir o vender, transferir o asignar a la Compañía, a Patrocinadores que sean Distribuidores Titulares de una Línea Ascendente activa o a quienes no sean Distribuidores Independientes de la Compañía, contra el pago de una cuota de **\$260 dlls** por costos de administración y procesamiento de datos, cuota que deberá pagarse antes de la venta, transferencia o asignación. La Compañía se reserva el derecho de renunciar a dicha cuota o de hacerle ajustes analizando caso por caso. Una Distribución de la Compañía no se puede adquirir, o venderse, transferirse o asignarse a ningún Patrocinador inactivo o a Distribuidores de una Línea Descendente o Línea cruzada. Toda venta, transferencia o asignación de una Distribución estará sujeta a la aprobación de la Compañía, las cuales no serán retenidas sin caso razonable. La Compañía tiene derecho a no aprobar la venta, transferencia o asignación de una Distribución que se hizo infringiendo el Contrato en los doce (12) meses anteriores a la solicitud. Si un Distribuidor está considerando, o desea vender, transferir o asignar su Distribución, él o ella deberán primero notificar al Departamento de Servicios al Distribuidor antes de que se analicen o se discutan los documentos relacionados con la venta. A los Distribuidores que lleven a cabo una venta, transferencia o asignación sin la autorización de Compañía, se les negará dicha venta, transferencia o asignación, y la Distribución quedará automáticamente terminada. Para llevar a cabo una venta, transferencia o asignación de una Distribución Compañía, deberá presentarse a la Compañía la siguiente documentación legal:

- 1) Contrato de venta, transferencia o asignación debidamente firmado.

- 2) Pagar una cuota de \$260 dls.
- 3) Un Contrato de Distribución completo, incluyendo el Número de Identificación del Distribuidor actual, mencionando las palabras: “Venta / Transferencia / Asignación” (la que corresponda) a lo largo del documento.
- 4) Copia de las identificaciones oficiales de los involucrados (INE, Pasaporte)

Una vez dada la resolución de la venta/transferencia/asignación, la parte que está cediendo sus derechos está de acuerdo en que no puede ejercer ningún tipo de acción en la Distribuidora Stemtech que se está litigando, así como renuncia a su relación con la Compañía, no tendrá derecho el uso de herramientas, instalaciones, publicidad etc, por favor dirigirse al artículo 3.7.

### **3.9 Transferencia en caso de fallecimiento del Distribuidor**

En caso de fallecimiento de un Distribuidor, su Distribución se pasará a sus sucesores de conformidad con el testamento o última voluntad del Distribuidor fallecido, siempre y cuando se haya incluido en éste la provisión; para esto, el Distribuidor deberá consultar con un abogado para que le ayude en la preparación de su testamento o última voluntad, el cual debe incluir instrucciones sobre el manejo de su Distribución de Compañía. Para hacer una transferencia testamentaria de una Distribución Compañía, el sucesor deberá proporcionar la siguiente documentación legal a la Compañía para que con ésta se verifique que la transferencia es adecuada:

- 1) Original del Acta de Defunción.
- 2) Testamento del Distribuidor o una orden del tribunal, indicando un administrador o albacea de los bienes e instrucciones escritas de dicho administrador, o albacea explicando la forma en que deberá distribuirse el negocio.
- 3) Un Contrato de Distribución con los datos, indicando las palabras “CAMBIO DE REGISTRO” en la sección señalada para la firma del Patrocinador, ya que no se requiere su firma para este proceso.

El sucesor deberá:

- 1) Cumplir con los términos y condiciones del Contrato.
- 2) Satisfacer todas las calificaciones del estatus que tenía el Distribuidor al fallecer.
- 3) Pagar la compensación de una Distribución que se transfirió de conformidad con esta sección en un solo cheque mancomunado al(los) heredero(s) o a una sola Entidad de Negocios creada por el(los) heredero(s).
- 4) En caso de que el beneficiario fuese menor de edad, la Distribución se conservará en fideicomiso hasta que dicho menor alcance la mayoría de edad. (política 2.10) El fiduciario deberá proporcionar a la Compañía un número de identificación fiscal / de negocio del fideicomiso.

Se considerará hacer una excepción a la política de Distribuciones Múltiples por casa (Política 2.11) en los casos en los que un Distribuidor o Distribuidores reciban otra Distribución como herencia. Las solicitudes a dicha política 2.11 deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor de la Compañía dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha en que el Distribuidor reciba en herencia una segunda Distribución.

### **3.10 Transferencia en caso de incapacidad del Distribuidor**

Para transferir una Distribución la Compañía debido a incapacidad, el heredero debe proporcionar a la Compañía la siguiente documentación: (a) una copia notariada del establecimiento de un fiduciario; (b) una copia notariada del documento de fideicomiso o de otra documentación que establezca los derechos del fiduciario de administrar la Distribución Compañía y (c) un Contrato de Distribución completo ejecutado por el fiduciario.

Ningún Distribuidor de Stemtech activo o inactivo puede actuar como sucesor.

### **3.11 Contratos entre los Distribuidores de Stemtech**

La Compañía no reconocerá ningún contrato celebrado entre Distribuidores Independientes que se relacione con la distribución de comisiones, bonos, anulación de generación o patrocinio.

### **3.12 Confidencialidad e Informes de Genealogía**

Todos los reportes de las Líneas Descendentes y de Genealogía, así como la información contenida en el presente y toda la información relativa a las identidades, organizaciones, volúmenes de ventas e información de contacto de los Distribuidores que se encuentra en la Oficina Virtual del Distribuidor, es confidencial y constituye información patentada y secretos comerciales que pertenecen a Compañía. Los reportes de la genealogía y la actividad de la Línea Descendente y la información de las Oficinas Virtuales se proporciona bajo la más estricta confidencialidad y se ponen a disposición de los Distribuidores de la Compañía con la única finalidad de ayudarles a trabajar en sus respectivas Organizaciones Descendentes en el desarrollo de sus Distribuciones Compañía, y únicamente se pueden usar para dichos fines. Todos los Distribuidores están de acuerdo en que, por este Contrato de Confidencialidad y no divulgación, la Compañía no proporcionará la Genealogía ni los reportes de actividad de la Línea Descendente o la información de la Oficina Virtual a ningún Distribuidor. Los distribuidores que tengan el nivel de gema o superior solo podrán ver el reporte de las Líneas Descendentes y de Genealogía que tengan en su red hasta el nivel diamante. ESTA SECCIÓN 3.12 PERMANECERA VIGENTE TRAS LA TERMINACIÓN DEL CONTRATO.

Los Distribuidores no podrán, en su nombre o en el nombre de un tercero o de una Entidad de Negocios:

- (a) Divulgar a un tercero, directa o indirectamente, alguna información contenida en la Genealogía o en el reporte de actividades de la Línea Descendente o información de la Oficina Virtual.
- (b) Usar información patentada o secretos comerciales con otro fin que no sea el de promover su Distribución Compañía y de generar ventas de los productos y servicios Compañía.
- (c) Reclutar o solicitar a un Distribuidor o a un Cliente Minorista que esté mencionado en algún reporte o en la Oficina Virtual.
- (d) O, de alguna manera, intentar influir a alguna persona o inducir la a alterar su relación de negocios con la Compañía.

Contra demanda de la Compañía, cualquier Distribuidor actual o que lo haya sido en el pasado, deberá regresar a ésta, el original y todas las copias que haya tomado de la Genealogía y/o de los reportes de actividades de la Línea Descendente, y todas las copias o descargas de la información de la Oficina Virtual.

### **3.13 Lealtad a la Compañía**

La Compañía desea proporcionar a los Distribuidores sus mejores productos, la mejor Oportunidad y el mejor servicio en la industria; por esta razón, valora la crítica constructiva y los comentarios de sus Distribuidores, los cuales se pueden enviar por escrito al Departamento de Servicio al Distribuidor. Recuerde: para dar un mejor servicio a nuestros Distribuidores, debe saber sus opiniones. Aunque la Compañía da la bienvenida a comentarios constructivos, los comentarios y opiniones negativas que los Distribuidores hagan en el campo sobre la Compañía, sus productos o la Oportunidad sirven únicamente para amargar el entusiasmo de otros Distribuidores, por tanto, los Distribuidores no deben hacer comentarios negativos, derogatorios o difamatorios acerca de Compañía, sus productos, programas, administración o empleados a terceros, incluyendo, sin que sea limitativo, otros Distribuidores Compañía.

### **3.14 Disolución de una Distribución de Compañía, incluyendo el Divorcio**

Una Distribución de la Compañía se puede disolver en casos como el divorcio o la disolución de una entidad de negocios. Durante el curso de un divorcio o de la disolución de una entidad de negocios, La Compañía espera que las partes afectadas se conduzcan de una manera que no comprometa ni involucre a otros Distribuidores ni a sus ejecutivos, directores, accionistas, empleados o agentes, en ninguna controversia o disputa, más aún, se espera que las partes afectadas se conduzcan de acuerdo con lo que establece el Contrato y de tal manera que no afecten en forma adversa a los ejecutivos, directores, accionistas, empleados o agentes de la Compañía, o al negocio o ingreso de otros Distribuidores Independientes.

Durante un divorcio o la disolución de una entidad de negocios, ninguna parte deberá solicitar por separado una Distribución. Una vez que el Departamento de Servicios al Distribuidor ha sido notificado de que hay un divorcio o una disolución en proceso, no se permitirá a la Distribución que haga actividad alguna, a menos que todas las partes firmen la solicitud (por ejemplo, cambio de domicilio, de nombre o de quien recibirá los cheques, etc.).

En caso de divorcio o de disolución de la entidad de negocios, el documento que muestre el Decreto Final o Sentencia de disolución deberá identificar al(los) individuo(s) que operará(n) la Distribución. De ninguna manera se puede dividir una Distribución, ni ésta se hará responsable de entregar más de un cheque por concepto de pago de compensaciones. Las líneas de patrocinio existentes debajo de la Distribución afectada permanecerán intactas. Un cónyuge anterior u oficial(es), ejecutivo(s), director(es) o accionista(s) que haya(n) renunciado por completo a sus derechos de la Distribución a favor de la(s) otra(s) parte(s) afectada(s), es libre de (a) solicitar una nueva Distribución debajo del patrocinador original, o (b) de solicitar una nueva Distribución en una línea de patrocinio totalmente diferente. El periodo de espera de seis (6) meses del calendario estipulado en las Secciones 3.7 y 9.2 relativo a la terminación voluntaria, no aplica en casos de divorcio, pero aplicará en los casos de disolución de una entidad de negocios.

## **Sección 4. Marcas, Literatura y Publicidad**

### **4.1 General**

Todos los Distribuidores deben salvaguardar y promover una buena reputación de la Compañía y de sus productos. La mercadotecnia y la promoción de la Compañía, la Oportunidad de Negocio y sus productos y servicios, debe ser coherente con el interés del público y debe evitar una conducta o práctica descortés, falsa, engaños, no ética o inmoral.

Para promover tanto los productos y la oportunidad que la Compañía ofrece, los Distribuidores deben usar los materiales de mercadeo y de apoyo que la Compañía produce. La razón detrás de esta solicitud es muy simple: La Compañía ha diseñado con mucho cuidado sus productos, las etiquetas, la Oportunidad y los materiales promocionales para asegurar que cada aspecto de la Compañía sea justo, verdadero, tenga base y cumpla con la vasta y compleja gama de requerimientos legales federales, provinciales o estatales. Si se permitiera a los Distribuidores de la Compañía desarrollar sus propios materiales de mercadeo y materiales promocionales (incluye publicidad en Internet), no obstante la integridad y sus buenas intenciones, es muy probable que ellos, en forma no intencional, infrinjan una cierta cantidad de estatutos y regulaciones que afectan a Compañía. Estas violaciones pueden afectar la Oportunidad de la Compañía para todos los Distribuidores; por tanto, los Distribuidores no deben producir su propia literatura, anuncios, materiales de mercadeo, audios, videos, materiales promocionales, o páginas web sin el consentimiento previo y por escrito de la Compañía.

La Compañía no permite a los Distribuidores crear anuncios de ventas paralelos (que incluye, entre otros, Sitios Web y/o “sistemas de negocios”) a otro Distribuidor de la Compañía; por tanto, los Distribuidores no deben vender o intentar vender anuncios a otros Distribuidores de la Compañía, incluyendo, sin que sea limitativo, productos, servicios o artículos que puedan presentarse como herramientas para ayudar a que el negocio del Distribuidor sea más exitoso.

Los Distribuidores no deben reproducir los anuncios de ventas de la Compañía, en medios electrónicos ni en papel, a menos que la información que van a reproducir la hayan tomado de la Biblioteca de Documentos de la Compañía y la impriman exactamente como está publicada en este sitio y dentro de los estándares prescritos por la Compañía. Únicamente la compañía produce artículos que pueden ser compartidos con otros Distribuidores.

### **4.2 Marcas Registradas y Derechos de Autor Reservados**

La Compañía no autorizará a ningún individuo, entidad o Distribuidor, el uso de sus nombres comerciales, marcas, nombres de productos, diseños, símbolos o los derivados de los mismos (en forma colectiva, las “Marcas”), incluyendo, sin limitarse a el nombre Stemtech Health Sciences, Inc., SE2™, StemFlo, DermaStem, etc., si no cuenta con el consentimiento previo y por escrito de la compañía; no obstante a lo anterior, los Distribuidores pueden usar las Marcas proporcionadas en la Biblioteca de Documentos de la Compañía siempre y cuando el Distribuidor se identifique como un Distribuidor Independiente de Stemtech.

Los Distribuidores pueden usar en sus sitios o páginas web el logo de Distribuidor Independiente Compañía.

La Compañía no autorizará a ninguna entidad o individuo que usen las Marcas o sus derivados, incluyendo, sin que sea limitativo, Stemtech Health Sciences, Inc., SE2™, StemFlo, DermaStem, etc., en sus nombres de dominio o URL, correos electrónicos, redes sociales o nombre de usuario.

Los Distribuidores no deben usar el nombre o los nombres de los productos como nombre de usuario en ningún correo electrónico creado por ellos mismos o en el correo electrónico de la Oficina Virtual, por ejemplo, [stemtech@compañia.com](mailto:stemtech@compañia.com) ò [stemmexico@compañia.com](mailto:stemmexico@compañia.com).

Los Distribuidores no deben reproducir para fines personales, de ventas o de distribución, ningún evento grabado que haya sido patrocinado por la Compañía o en el cual un empleado corporativo de la Compañía está hablando, incluyendo, entre otros, llamadas telefónicas, mensajes de correos de voz o discursos, si no cuenta con el permiso por escrito de la Compañía; los Distribuidores tampoco podrán reproducir para su venta o para fines personales ningún audio o presentaciones de video producidos por la compañía.

### **4.3 Literatura**

Al presentar Productos de la Compañía, la Oportunidad de negocio, o el Plan de Compensación de la Compañía, se podrá usar únicamente literatura de la propia Compañía, los folletos, insertos y otra publicidad de ventas de la Compañía, esta tiene los derechos de autor y no se pueden reproducir, duplicar o reimprimir sin la autorización previa y por escrito de la Compañía.

### **4.4 Reclutamiento Masivo, Técnicas de Ventas y uso del Sitio Web**

Excepto cuando lo estipule esta Sección, los Distribuidores no pueden usar o transmitir faxes no solicitados, distribuir correos electrónicos masivos, correos no solicitados, “spams” relacionados con la operación de su Distribución de la Compañía. Los términos “faxes no solicitados” y “correos no solicitados” significan la transmisión vía telefónica, por fax o por correo electrónico respectivamente, de cualquier material o información que anuncie o promueva la Compañía, sus productos, su oportunidad o cualquier otro aspecto que la Compañía transmita a alguna persona. Excepción, estas condiciones no incluyen faxes o correos enviados: (a) alguna persona a la cual el Distribuidor ya ha hecho una invitación expresa previa o le ha solicitado permiso, o (b) alguna persona con la cual el Distribuidor tiene un negocio establecido o una relación personal. El término “negocio establecido” o “relación personal” significa una relación previa y ya existente formada por una comunicación voluntaria de dos vías entre un Distribuidor y una persona, o que se ha formado sobre la base de: (a) una solicitud, pedido, compra o transacción que la persona haya realizado relacionada con los productos de la Compañía que el Distribuidor le haya ofrecido, o (b) una relación familiar o personal, y ninguna de las partes haya terminado.

Debido a que Internet no reconoce fronteras geográficas (nacionales o internacionales), la información que éste contenga puede ser legal en un estado o en un país y ser ilegal en otro, por tanto, los Distribuidores que deseen utilizar una página web para promover su negocio deben hacerlo a través del Sitio Web de la Compañía, usando las plantillas de la Compañía y su carrito de compras. No se permite el uso de Sitios Web creados por el propio Distribuidor y que utilice el carrito de compras de un tercero. Las ventas en línea deben utilizar un carrito que sea réplica del carrito de compras oficial de Compañía.

Los Distribuidores no deben crear sitios o páginas web, sino únicamente deberán usar el contenido autorizado que tomen directamente de la Biblioteca de Documentos de la Compañía.

#### **4.5 Publicidad en Catálogo, Revista Publicitaria y Promociones**

Los Productos de la Compañía y la Oportunidad de la Compañía no deben promocionarse mediante un catálogo de ningún tipo, incluyendo, entre otros, catálogo de pedidos por correo y/o revista, que no sea el catálogo o revista producidos por la Compañía. Los Productos de la Compañía se pueden promocionar y publicitar únicamente usando los materiales proporcionados por Stemtech o materiales que ésta ha autorizado por escrito.

#### **4.6 Publicidad Impresa**

Únicamente los materiales aprobados por la Compañía se pueden usar para colocar publicidad en cualquier medio, incluyendo, entre otros, folletos, anuncios en exhibidores, señalamientos, ventanas de autos, etc., en los cuales el Distribuidor Independiente use las marcas o material intelectual de la Compañía. No puede utilizar material publicitario que la Compañía no haya producido; los materiales aprobados se pueden encontrar en la Oficina Virtual de la Compañía. Se prohíbe ESTRICTAMENTE a los Distribuidores usar las publicaciones de terceras partes para comercializar los productos de la Compañía, ni ningún Distribuidor de Stemtech puede vender, o intentar vender a otro Distribuidor, materiales de ventas de terceros. Las solicitudes para publicidad serán enviadas al Comité de Ética de Compañía y deben incluir las marcas, símbolos y lemas a ser utilizados en una maqueta detallada que incluya las dimensiones, colores y texto. En un plazo de quince días hábiles a partir del día en el que se recibe la solicitud de publicidad, el Comité de Ética de la Compañía dará aviso al Distribuidor Independiente su decisión de haber aprobado o rechazado su solicitud. Tras la aprobación de la solicitud, el comité de Ética de la Compañía asignara un numero de autorización que deberá aparecer en todo momento en la ubicación que la Compañía especifique y este sea publicado.

#### **4.7 Publicación de teléfonos y Avisos Publicitarios**

Un Distribuidor Independiente de Stemtech que ha alcanzado el rango de Director y que ha participado activamente en la construcción de su Distribución durante por lo menos seis (6) meses, puede mencionar en las páginas blancas del directorio telefónico, debajo de su nombre, las palabras “DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE PARA STEMTECH HEALTH SCIENCES, INC.” O “DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE DE LOS PRODUCTOS STEMTECH HEALTH SCIENCES, INC.”. No se permite otro tipo de anuncio. Las publicaciones de aviso de las páginas amarillas deben ser enviadas al comité de Ética de la Compañía para su aprobación por escrito, la cual tendrá el número de autorización que deberá de aparecer en el aviso de publicidad.

#### **4.8 Medios electrónicos**

Un Distribuidor Independiente Stemtech debe contar con el permiso del Vicepresidente Regional de la Compañía antes de usar la radio, televisión o televisión por cable para hacer publicidad de la Compañía, de su Oportunidad o de sus productos. Únicamente la literatura oficial de la Compañía y el Sitio Web Replicado de la misma se pueden usar para presentar los productos y la Oportunidad de Stemtech. Los folletos, insertos y otros materiales de ventas de la Compañía, No se pueden reproducir electrónicamente, o duplicar o

reimprimir sin el consentimiento previo y expreso de Compañía, con excepción de los Distribuidores que usen información pre-aprobada proporcionada por la Biblioteca de Documentos de Compañía.

Se prohíbe estrictamente el uso de libros electrónicos de terceros.

#### **4.9 Publicidad ó Endosos**

No deberán usarse como publicidad, sin contar con la autorización previa y por escrito de la Compañía, los nombres de los ejecutivos, directores, accionistas, empleados y/o otras personas o cualquier asunto relacionado con los ejecutivos, directores, accionistas o empleados de Compañía.

#### **4.10 Medios y Solicitudes a los Medios de Comunicación**

Ningún Distribuidor ESTÁ AUTORIZADO A ACTUAR COMO VOCERO ANTE LOS MEDIOS DE COMUNICACION EN NOMBRE DE STEMTECH. Los Distribuidores no deben comunicarse con los medios de comunicación o responder a solicitudes de los mismos relacionadas con la Compañía, su oportunidad o sus productos y servicios, relacionadas con su Distribución de la Compañía. Todas las preguntas de cualquier tipo que hagan los medios deben referirse de inmediato al Comité de Ética de la Compañía. Esta política está diseñada para asegurar una adecuada imagen pública y para proporcionar información exacta y consistente al público.

#### **4.11 Representaciones como empleado de Stemtech**

Los Distribuidores no deben ostentarse a sí mismos como empleados de la Compañía. Un Distribuidor no debe contestar su teléfono diciendo, “Stemtech”, “Stemtech Health Sciences, Inc.” o de alguna otra forma que pudiera hacerle creer a quien llama que él o ella tienen un puesto oficial en la Compañía o que está hablando con un ejecutivo, director, vocero y/o empleado de la Compañía. Los Distribuidores Stemtech no pueden registrar un mensaje de saludo en sus correos de voz que de forma expresa o implícita haga creer a quien llama que es un ejecutivo, director, vocero y/o empleado de la Compañía. Los Distribuidores no pueden contratar o subcontratar por cualquiera que sea el tipo de relación (comercial, laboral, civil o mercantil) a trabajadores o ex trabajadores de Stemtech o de algunas de sus prestadoras de servicio de personal, ya que esto se presta a que el Distribuidor sea confundido con Stemtech.

#### **4.12 Telemarketing**

Se prohíbe estrictamente a los Distribuidores Independientes Stemtech usar tácticas de telemarketing de ninguna clase para promover la Oportunidad, los productos o los servicios de la Compañía; esto incluye el uso de máquinas de marcado automático, salas de telemarketing y campañas de telecomunicación de cualquier naturaleza.

#### **4.13 Comportamiento en Línea “WEB”**

##### **a) Sitios web del Distribuidor**

Si el Distribuidor desea utilizar una página web para promover su negocio, él o ella pueden hacerlo usando una Réplica del Sitio Web proporcionada por la Compañía. Los Distribuidores pueden también desarrollar sus propios Sitios Web independientes, sin embargo, cualquier Distribuidor que desee hacerlo, debe asegurarse que su Sitio Web se adhiera a todas las políticas de la Compañía, incluyendo, entre otras, aquellas políticas que se refieren específicamente a los requisitos del Sitio Web Independiente estipulados en esta Sección.

#### **b) Contenido del Sitio Web Independiente**

Los Distribuidores son los únicos responsables del contenido de su Sitio Web Independiente, de los mensajes, declaraciones e información, y deben asegurarse que éste representa y fortalece la marca de la Compañía y que se sujeta a las Políticas y Procedimientos de Stemtech; además, los Sitios Web Independientes no deben contener ventanas emergentes o promociones falsas o códigos maliciosos. Las decisiones que se tomen y las acciones correctivas que se apliquen en esta área quedan a la exclusiva discrecionalidad de la Compañía.

Es obligación del Distribuidor asegurar que sus actividades de mercadeo, incluyendo las actividades en línea, sean verdaderas, exactas y no engañosas, y que no confundan a los Distribuidor y a los Distribuidores potenciales. Están prohibidas las actividades del Sitio Web y las de promoción, así como las tácticas no engañosas que involucren a la compañía de forma directa, independientemente de su intención. Las tácticas engañosas incluyen, entre otras, spam con vínculos (o spam), tácticas no éticas de optimización de motores de búsqueda (“SEO”), anuncios publicitarios engañosos a los que se llega mediante un clic (por ejemplo, desplegando el URL de un “pague por clic” (“PPC”) que esté dirigido a un sitio oficial de Compañía cuando en realidad va a otro sitio), banners no aprobados, declaraciones falsas o engañosas y mensajes de prensa no autorizados. La Compañía será el único que determine la veracidad y si las actividades son falsas o engañosas.

Todas las imágenes de un Sitio Web Independiente de un Distribuidor que desplieguen productos Compañía, la oportunidad de ingresos, los logos o imágenes de otra naturaleza, deben ser aprobadas por la Compañía.

#### **c) Propiedad Intelectual de terceros**

Es responsabilidad exclusiva del Distribuidor que es propietario, opera o controla un Sitio Web Independiente, verificar que tiene la licencia para reproducir el contenido propiedad de terceros que aparece en éste. En caso de que el tercero entable una demanda contra la Compañía por uso inapropiado o por violar su propiedad intelectual en virtud del contenido que aparece en el Sitio Web, el Distribuidor está de acuerdo en indemnizar a la Compañía por todos los costos legales, honorarios de abogado, gastos de litigio, daños, conciliaciones, sentencias o gastos o costos financieros de cualquier naturaleza que se relacionen con la defensa contra dicha demanda. El Distribuidor está de acuerdo en que la Compañía tendrá derecho a recuperar todos los gastos y costos mencionados ya sea mediante un litigio formal o mediante arbitraje.

#### **d) Declaración de un Distribuidor Independiente Compañía**

El siguiente elemento debe estar desplegado en forma destacada en la parte superior de cada página del Sitio Web Independiente:

El logo de Distribuidor Independiente de la Compañía, si cuanta con este.

El siguiente elemento debe estar desplegado en forma destacada en la página Titular y en la página de contacto de su Sitio Web Independiente.

La declaración: “Este es un Sitio Web de [su nombre], Distribuidor Independiente Stemtech®Health Sciences, Inc. Este no es un Sitio Web oficial de Stemtech Health Sciences, y no está aprobado o endosado por Stemtech”.

**e) No ventas al menudeo a través comercio electrónico**

El Sitio Web de un Distribuidor Independiente debe únicamente facilitar la entrada a su Sitio Web Replicado y/o al sitio corporativo oficial de la Compañía. Los Distribuidores no deben facilitar un ambiente de comercio electrónico a partir de un Sitio Web Independiente. Todos los pedidos se deben colocar a través de su Sitio Web Replicado.

Los Distribuidores no deben tener una lista de los productos Stemtech o venderlos en una tienda minorista en línea o en un sitio de comercio electrónico, ni deben enrollar o, con conocimiento de causa, permitir que un tercero venda productos Stemtech en una tienda minorista en línea o a través de un sitio de comercio electrónico.

**f) Actividades de patrocinio en línea**

Los Distribuidores que operen un Sitio Web Independiente no pueden inscribir a nuevos Distribuidores a partir de sus Sitios Web. Todo reclutamiento debe hacerse en el Sitio Web Replicado del Distribuidor. Para facilitar los reclutamientos, un Distribuidor puede establecer un vínculo desde su Sitio Web Independiente a la sección de reclutamiento del nuevo Distribuidor de su Sitio Web Replicado.

**g) Nombres de dominio, direcciones de correo y alias en línea**

Los Distribuidores no deben usar o registrar a Stemtech o cualquiera de las marcas, nombres comerciales, nombres de producto, slogans u otros derivados de la Compañía en un nombre de dominio, dirección de correo electrónico, alias en línea o en el nombre o dirección de redes sociales. En forma adicional, los Distribuidores no pueden usar o registrar nombres de dominio, correos electrónicos o alias en línea que puedan causar confusión, o que sean engañosos o falsos, que hagan que los individuos creen o asuman que la comunicación es con la Compañía o que es propiedad de ésta.

**h) Vínculos directos de Compañía**

Cuando dirija a los lectores a su Sitio Web Independiente o Replicado, debe ser evidente para un lector razonable, a partir de una combinación del vínculo y del contexto que lo rodea, que el vínculo lo llevará al sitio de un Distribuidor Independiente Compañía. Están prohibidos los intentos por hacer creer a quienes visitan la web que los llevarán al sitio corporativo de Compañía, cuando en realidad ellos llegan al sitio (replicado o independiente) de un Distribuidor. Compañía, a su sola discreción, determinará lo que es engañoso o lo que constituye un lector razonable.

**i) Generar ganancias a través de Sitios Web Independientes**

Los Distribuidores no deben monetizar sus Sitios Web Independientes a través de programas de afiliación, adSense o programas similares. Los Distribuidores pueden colocar los banners aprobados de la Compañía en sus Sitios Web Independientes que se vinculan con su Sitio Web Replicado de Stemtech.

Bajo ninguna circunstancia puede un Distribuidor cargar a otros una cuota por acceder a su Sitio Web Independiente o a alguna sección o página del mismo. Los Distribuidores Independientes no deben vender, o intentar vender, la capacitación o un “sistema” de mercadeo en su Sitio Web Independiente.

**j) Clasificados en línea**

No se pueden usar clasificados en línea (incluyendo, pero no limitado, a Craigslist) para enlistar, vender o hacer ventas al menudeo de productos de la Compañía; todo tráfico de ventas debe llevarse al Sitio Web Replicado. Pueden usarse clasificados en línea (incluyendo Craigslist) para fines de prospectar con el público la oportunidad de negocios de la Compañía y sus productos; sin embargo, no puede explicar el Plan de Compensación de la Compañía en dichos clasificados; en su lugar, debe colocarse el banner aprobado de Stemtech en el sitio al cual se desee vincular el Sitio Web Independiente, Sitio Web Replicado o Sitio Corporativo de Compañía. Estos banners lo identificarán como Distribuidor Independiente Stemtech y deben tener un vínculo al Sitio Web Replicado o al Sitio Web Independiente.

**k) Mercado en línea**

Los productos y servicios de la Compañía no se pueden mencionar en eBay, Amazon o en otros sitios de mercado en línea; los Distribuidores tampoco podrán enlistar, o con conocimiento de causa, permitir que un tercero venda productos Stemtech en eBay o en otro sitio de mercado en línea.

**l) Publicidad en banners**

Se pueden colocar los banners aprobados de la Compañía en un Sitio Web de un tercero, previendo que se usen las plantillas e imágenes aprobadas de la Compañía. Todos los banners deben tener un vínculo al Sitio Web Replicado o al Sitio Web Independiente. Los banners aprobados por la Compañía.

**n) Vínculos a spam**

El vínculo a spam se define como múltiples envíos consecutivos del mismo o de similar contenido en blogs, wikis, libros de visitantes, Sitios Web u otras juntas o foros de discusión en línea accesibles para el público; este vínculo a spam está prohibido e incluye spamming, spamming de comentarios del blog y/o spamdexing. Todos los comentarios que haga en blogs, fotos, libros de visitantes, etc., deben ser únicos, informativos y relevantes.

**m) Uso de propiedad intelectual de terceros**

Si se utiliza, en cualquier publicación, marcas, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de un tercero, es responsabilidad del usuario verificar que cuenta con la debida licencia de uso de dicha propiedad intelectual, y que ha pagado la cuota correspondiente. Debe hacerse la referencia correspondiente de que la propiedad intelectual es de terceros y debe adherirse a las restricciones y condiciones que el propietario de dicha propiedad intelectual establezca por el uso de la misma.

**o) Vínculos patrocinados / anuncios “pago por clic” (PPC)**

Se aceptan los vínculos patrocinados o los anuncios “pague por un clic” (PPC) en los Sitios Web Independientes y en los Sitios Replicados; sin embargo, no puede usar en dicho link patrocinado o PPC, la marca, nombre comercial, marca de servicio, slogan y derivados de los mismos, de Compañía. El destino de la URL debe ser hacia el Sitio Web Replicado o al Sitio Web Independiente del Distribuidor que patrocina. El despliegue del URL debe ser también el Sitio Web Replicado del Distribuidor que patrocina o su Sitio Web Independiente, y no debe contener ningún URL que haga creer al usuario que está siendo dirigido al sitio Corporativo de Compañía, ni ser engañoso o inapropiado de ninguna manera.

**p) Recolección de datos y privacidad**

Si un Distribuidor Independiente captura o recolecta datos de los visitantes de su sitio, el sitio debe publicar y adherirse a la política de privacidad. Es la exclusiva responsabilidad del Distribuidor asegurar que el Sitio Web que opera o controla cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables sobre la privacidad y la seguridad de los datos que obtiene en línea.

**4.14 Redes sociales**

Los Distribuidores pueden utilizar las redes sociales; sin embargo, quien decida hacerlo debe asegurarse de que sus publicaciones cumplan con todas las Políticas y Procedimientos de la Compañía.

**a) Los Distribuidores son responsables de sus publicaciones**

Los Distribuidores son responsables de sus publicaciones y de toda actividad en línea que se relacione con la Compañía, por tanto, aunque el Distribuidor no sea el propietario o no opere un blog o un sitio en redes sociales, si publica en cualquiera de ellos algo relacionado con la Compañía o que lo re-direccione a ésta, el propio Distribuidor es responsable de la publicación; los Distribuidores son así mismo responsables de publicaciones que se realicen en algún blog o red social que opere, posea o controle.

**b) Identificación como Distribuidor Independiente Stemtech**

En todas las redes sociales debe publicar su nombre completo e identificarse como un Distribuidor Independiente Stemtech. Se prohíben las publicaciones anónimas o los alias.

**c) Las redes sociales como un foro de ventas y promoción**

Las redes sociales son sitios que crean relaciones; aunque las relaciones son muy importantes en el proceso de ventas, no debe usar las redes sociales como un medio directo de generación de ventas o para explicar la oportunidad de ingresos de Compañía. Las ventas en línea se pueden generar únicamente en el Sitio Web Replicado del Distribuidor o en los Sitios Web autorizados por Stemtech de conformidad con esta Sección; de igual manera, los Distribuidores no pueden usar las redes sociales para explicar el plan de compensación de la Compañía.

**d) Publicaciones engañosas**

Se prohíben las publicaciones falsas, engañosas o mal intencionadas; de la Oportunidad de Negocio de la compañía, los servicios y productos de la Compañía y/o su información biográfica o credenciales.

**e) Envíos por medios digitales (YouTube, iTunes, Photobucket, Twitter, etc.)**

Los Distribuidores pueden bajar, enviar o publicar videos, audios o fotografías relacionadas con la Compañía que ellos mismos hayan creado o desarrollado, siempre y cuando éstas se realicen conforme a los valores de la Compañía, que contribuyan al bien de la comunidad de la Compañía y cumplan con las Políticas y Procedimientos de la Compañía. Todos los envíos deben indicar claramente que se es Distribuidor Independiente, tanto en el contenido mismo como en la etiqueta de identificación; se debe cumplir con los requisitos legales, de marca y de derechos de autor, y mencionar que se es el único responsable del contenido. Los Distribuidores pueden descargar, enviar o publicar cualquier contenido (video, audio, presentaciones o archivos de computadora) que hayan recibido de la Compañía o que hayan tomado en eventos oficiales, en edificios propiedad de u operados por la Compañía, siempre y cuando se adecúen a los valores de la Compañía, contribuyan al bienestar de la comunidad Stemtech y cumplan con las Políticas y Procedimientos.

**f) Uso de la propiedad intelectual de terceros**

Si el Distribuidor utiliza en sus publicaciones marcas, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de terceros, es su responsabilidad asegurarse de que cuenta con la licencia de uso correspondiente y ha pagado la cuota. Debe mencionar cuando se trate de la propiedad intelectual de terceros y debe sujetarse a las restricciones y condiciones de uso que establezca el propietario de dicha propiedad intelectual.

**g) Respeto a la privacidad**

Siempre debe respetarse la privacidad de otros en sus publicaciones; los Distribuidores no deben involucrarse en chismes o rumores sobre un individuo, compañía o productos y servicios de la competencia, no deben mencionar los nombres de otros individuos o entidades en sus publicaciones, a menos que cuenten con la autorización de dicho individuo o entidad.

**h) Profesionalismo**

Todo Distribuidor debe asegurarse de que sus publicaciones sean ciertas y exactas, para lo cual se requiere que revise todo el material que publica. Debe también ser muy cuidadoso(a) con la ortografía, puntuación y gramática para evitar errores. Se prohíbe el uso de lenguaje ofensivo.

**i) Publicaciones prohibidas**

Los Distribuidores no deben publicar o vincular sus publicaciones a material que sea:

- Sexualmente explícito, obsceno o pornográfico.
- Ofensivo, profano, amenazante, dañino, difamatorio, acosador, discriminatorio (en cuestión de raza, grupo étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física u otro).
- Gráficamente violento, incluyendo imágenes violentas de juegos de video.
- Incite a un comportamiento ilícito.

- Se involucre en ataques personales a grupos, individuos o entidades.
- Infrinja los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de terceros.

**j) Responder a publicaciones negativas**

No se debe conversar con personas que publiquen cosas negativas sobre el Distribuidor, de otros Distribuidores Independientes o de Compañía. Reporte las publicaciones negativas a [etica@sths.com.mx](mailto:etica@sths.com.mx)

Responder a estas publicaciones negativas simplemente alimenta una discusión con alguien lleno de rencor que no se encuentra al nivel de los elevados estándares de la Compañía, por tanto, daña la reputación y el buen nombre de ésta.

**k) Cancelación de su Negocio Distribuidor Independiente Stemtech**

Si su negocio de Distribuidor Independiente se cancela por cualquier razón, debe dejar de usar el nombre, las marcas, nombres comerciales, marcas de servicio de la Compañía y todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en sus publicaciones en las redes sociales que utilice. Si publica en una red social en la cual se había identificado previamente como un Distribuidor Independiente de la Compañía, debe informar que ya no lo es.

**Sección 5. Estatus de Distribuidor Stemtech y Compensación**

Para todos los fines de estas Políticas y Procedimientos, el término “compensación” significa la compensación que se paga a los Distribuidores de conformidad por la Oportunidad de la Compañía.

**5.1 Contrato de Distribución**

La compensación no se pagará hasta que todas las partes que tienen interés en la Distribución de la Compañía hayan firmado el Contrato de Distribución y la Compañía lo haya recibido y aceptado.

**5.2 Calendario mensual**

La compensación y los niveles alcanzados por el Distribuidor se calculan cada mes; sin embargo, si el primer día del mes es en fin de semana o un día inhábil, entonces el primer día del mes será el primer día hábil del mes, excepto para los pedidos que se reciban en línea. Si el último día del mes es fin de semana o un día inhábil, entonces el último día del mes será el último día hábil del mes, excepto para los pedidos que se reciban en línea.

**5.3 Fecha de pago**

Las compensaciones se procesan y se pagan entre el decimoquinto y el vigésimo día del mes siguiente, al cual la compensación se ganó. Por ejemplo, la compensación que se ganó en agosto se pagará entre el 15 y el 20 de septiembre; esto no incluye Bono Reclutador, los cuales se pagan cada semana, a las dos semanas del inicio de una semana del calendario dada.

El software del sistema reflejará las promociones y cambio de posición una vez que las comisiones mensuales se han procesado.

#### **5.4 Requerimientos para Participar en el Plan de Compensaciones**

Un Distribuidor debe estar activo y cumplir con el Contrato para calificar para la compensación de acuerdo con la Oportunidad de la Compañía. Siempre y cuando el Distribuidor cumpla con los términos de este Contrato, la Compañía pagará las Si la compensación de un Distribuidor no es igual o superior a \$297.00 pesos MX, la Compañía acumulará dicha compensación hasta que se acumule un total de \$297.00 pesos MX. Se cargará al Distribuidor una cuota administrativa de \$275.00 pesos MX si la comisión se deposita a una cuenta de depósito inexistente.

34

#### **5.5 Ajustes por Productos Devueltos y Materiales Publicitarios**

Los Distribuidores reciben compensación con base en las ventas reales de productos y servicios que realicen a consumidores finales. Cuando un producto se regresa a Compañía solicitando un reembolso o la Compañía lo vuelve a comprar, se deducirá la compensación relacionada con el producto devuelto o vuelto a comprar en el mes en el cual se hace el reembolso, y continuará cada periodo de pago subsecuente hasta que se haya recuperado la comisión que el Distribuidor recibió por la venta de los bienes reembolsados.

#### **5.6 Errores y Omisiones**

Si el Distribuidor considera que ha habido algún error o tiene preguntas relacionadas con su compensación, la Genealogía, reportes de actividades de su Línea Descendente o cargos que se le hayan hecho, deberá notificarlo por escrito al Departamento de Servicio al Distribuidor de la Compañía dentro de los sesenta (60) días posteriores a la fecha del supuesto error o incidente. La Compañía no se hace responsable de errores, omisiones o problemas no reportados dentro de este plazo.

### **Sección 6. Distribuciones internacionales**

#### **6.1 Comercialización internacional**

Debido a consideraciones legales y fiscales críticas, incluyendo el cumplimiento con leyes extranjeras, relacionadas con la aprobación o registro del producto; a regulaciones sobre los ingredientes, etiquetado y empaque; a avisos de precaución, protección de la propiedad intelectual, cumplimiento con los Distribuidor, impuestos, leyes de inmigración, cumplimiento con leyes sobre ventas directas, declaraciones sobre el producto y el ingreso, y el contenido de la literatura en los idiomas correspondientes, La Compañía debe limitar la reventa de sus productos y servicios así como la presentación de la Oportunidad Stemtech a prospectos de Distribuidor que se localicen dentro de los países en los cuales ha abierto negocios, más aún, el permitir a Distribuidores que hagan negocios en mercados que todavía no ha abierto la Compañía violaría el concepto de la Compañía de otorgar a todos los Distribuidores la misma oportunidad de expandirse internacionalmente.

Por lo tanto, los Distribuidores están autorizados para vender los productos y servicios de la Compañía, y a reclutar a nuevos solicitantes en la Oportunidad Stemtech únicamente en los países en los cuales la Compañía está autorizada a hacer negocios como se indicó en el boletín de la misma o en otros materiales oficiales

publicados por la Compañía. Los Distribuidores pueden vender, dar, transferir o distribuir los productos y los materiales de mercadeo únicamente en el país en el que viven, además, ningún Distribuidor puede: (a) vender, reclutar o hacer juntas de capacitación; (b) reclutar o intentar reclutar a Distribuidor o Distribuidores potenciales o (c) llevar a cabo cualquier otra actividad con la finalidad de vender los productos de la Compañía, establecer una Organización en Línea Descendente o promover la Oportunidad Stemtech en un país no autorizado.

## **6.2 Ventas en el Extranjero y Actividades de Construcción de Negocios**

Los Distribuidores Independientes de Stemtech están autorizados para vender los productos de la Compañía y a presentar la Oportunidad Stemtech en los países en los cuales la Compañía haya anunciado la apertura de negocios. La Compañía notificará a los Distribuidores de los países que se han abierto para que establezcan una Distribución a través del Sitio Web de la Compañía, mediante un boletín o mediante literatura oficial. No se permite a los Distribuidores vender o enviar productos de la Compañía (de mayoreo o menudeo) a países diferentes al país indicado en la Solicitud que tiene registrada Compañía.

## **Sección 7. Compra y Venta de Productos, Pagos y Envíos**

### **7.1 Prohibición de compras excesivas**

Los Distribuidores Independientes de la Compañía pueden comprar productos únicamente de la Compañía o de su patrocinador inmediato de su Línea Ascendente, no se les requiere que tengan un inventario de productos o materiales de mercadeo. Los Distribuidores que lo hacen, descubren que las ventas al menudeo o el construir una Organización es un poco más sencillo porque disminuye el tiempo de respuesta para surtir los pedidos de los Distribuidor o para satisfacer las necesidades de los nuevos Distribuidores; cada Distribuidor debe tomar su propia decisión en relación con estos asuntos. Para asegurar que los Distribuidores no tengan inventario en exceso que no les sea posible vender, dicho inventario se puede regresar a la Compañía contra la terminación de la Distribución de conformidad con los términos de la Sección 8.4, cancelación de una Distribución.

La Compañía prohíbe estrictamente la compra de cantidades irrazonables de producto que se hacen con el fin de calificar para compensación o para avanzar en la Oportunidad Stemtech o ganar un concurso, bonos u otros programas de compensación.

### **7.2 Ventas de Mayoreo entre Líneas y en Línea Descendente**

Los Distribuidores deben comprar productos directamente de la Compañía para recibir créditos por volumen asociados con la compra. Si un Distribuidor compra productos a otro Distribuidor, el que compra no recibirá créditos por volumen por la compra y no aplicará la política de recompra de inventario.

### **7.3 Venta de Productos**

La Oportunidad Stemtech se basa en la venta de productos y servicios de la Compañía a consumidores finales. Los Distribuidores deben cumplir los requisitos de ventas al menudeo de la organización de su Línea Descendente y en lo personal (también deben cumplir con otras responsabilidades mencionadas en el Contrato), para ser elegibles para compensación y avanzar a niveles superiores. Para ser elegible para compensación, los Distribuidores deben cumplir con las condiciones de los Valores de los Puntos por volumen (PPV) y de los Valores de Puntos Organizacionales (GPV) para cubrir los requisitos relacionados con su nivel, como se especifica en la Oportunidad de la Compañía.

#### **7.4 Opciones de Pago**

Cuando compre directamente Productos de la Compañía, el pago deberá realizarse mediante orden de pago en ventanilla bancaria, transferencia bancaria, tarjeta de crédito u otro método establecido por Compañía. No se enviarán pedidos si no se ha recibido el pago primero. Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente asegurarse de que tiene fondos o crédito suficiente en su cuenta para cubrir las órdenes mensuales de Autoenvío. Aunque la Compañía puede intentar comunicarse con los Distribuidores en relación con órdenes canceladas debido a fondos insuficientes o falta de crédito, las órdenes que no se procesen a tiempo pueden causar que el Distribuidor no cumpla con los requisitos de PPV o de GPV en ese mes siendo esta responsabilidad del Distribuidor Independiente.

En la opción de pago en línea (web) al momento de elegir realizarla con tarjeta de crédito/débito el Distribuidor Independiente o el Titular de la Cuenta Bancaria reconoce que el cargo por el monto total es realizado bajo su absoluto consentimiento y renuncia a realizar cualquier reclamo al banco por cargo no reconocido de las operaciones realizadas en línea (vía web) para la compra/adquisición de cualquier producto Stemtech. La Compañía se reserva el derecho de confirmar el cargo vía telefónica con el Titular de la Cuenta ya que dentro de la página lo está realizando directamente. En caso de existir algún reclamo por parte del banco Stemtech se reserva el derecho de analizar caso por caso y se proveerán las pruebas correspondientes a la Institución Bancaria.

**Las transacciones dentro del sitio se llevarán a cabo mediante la pasarela de pagos de Openpay.**

#### **7.5 Políticas de cheques personales (No aplica en Latinoamérica)**

A todo Distribuidor a quien se le regrese un cheque personal o corporativo debido a fondos insuficientes, se le cargará una cuota por servicio, la cual deberá pagarse de inmediato y no será menor a \$25.00. El Distribuidor Independiente deberá también cubrir en efectivo el monto del cheque devuelto, del cheque de caja, de la orden de pago o de la tarjeta de crédito en un plazo de quince (15) días a partir de la notificación de la Compañía de cheque devuelto. En caso de no pagar la cuota por servicio y no cubrir la cantidad del cheque devuelto, llevará a procedimientos legales de cobranza para poder recuperar el monto adeudado y la cuota. La Compañía rechazará futuras órdenes y/o pondrá al Distribuidor en estado de inactividad hasta que haya cubierto el monto y pagado la cuota. A todo Distribuidor cuyo cheque haya sido devuelto por cualquier razón, se le pedirá que en el futuro haga sus compras usando tarjeta de crédito, cheque de caja u orden de pago.

#### **7.6 Restricciones al uso de tarjetas de crédito de terceros y acceso a cuentas de cheques (No aplica para Latinoamérica)**

Un Distribuidor no debe usar su tarjeta de crédito o permitir que se hagan cargos en su cuenta de cheques para inscribir o para hacer compras a la Compañía para otros Distribuidores o Distribuidor minoristas; en forma similar, únicamente el Distribuidor cuyo nombre aparece en la Solicitud de Distribución y en el Contrato, puede colocar órdenes en su tarjeta de crédito o cuenta. La Compañía no acepta que se pague una orden usando varias tarjetas de crédito.

### **7.7 Envío oportuno de productos y materiales de mercadeo**

La Compañía normalmente procesará los pedidos por producto o los Materiales de Mercadeo dentro de los dos (2) días hábiles posteriores a la recepción de la orden. El pedido se enviará mediante servicio común de transporte. El pedido llegará entre siete (7) y catorce (14) días hábiles a partir de su envío; el servicio de transporte solicitará firma de recibido.

En los Estados Unidos, si se solicita que un pedido se envíe usando un transportista diferente al transportista contratado por Compañía, causará costos adicionales. Las órdenes de Autoenvío se enviarán a la dirección del Distribuidor o cliente mencionado en el pedido. No hay venta directa de órdenes de Autoenvío.

### **7.8 Productos dañados**

El Distribuidor debe revisar los productos en cuanto los reciba para determinar un posible daño. Los paquetes perdidos o dañados son responsabilidad del transportista una vez que ha recibido la custodia física de los productos. Si un Distribuidor recibe bienes dañados, debe seguir los siguientes pasos dentro de los quince (15) días posteriores a la recepción de los mismos:

- (a) Aceptar el envío del transportista.
- (b) Comunicarse (en las primeras 72 hrs. posteriores una vez que recibió su paquete) con el Departamento de Servicios al Distribuidor e informarle al representante: (1) el tipo / monto de lo dañado, (2) la dirección de embarque, (3) el número de identificación y (4) cualquier otra información que el Departamento de Servicio al Distribuidor considere pertinente.
- (c) El Representante de Servicios al Distribuidor notificará al transportista sobre los productos dañados y hará los arreglos para que el transportista los recoja y los inspeccione.
- (d) El Representante de Servicios al Distribuidor hará los arreglos necesarios para reemplazar y enviar los productos dañados.

Es posible que haya demoras en el reemplazo de los bienes dañados si no se siguen en forma adecuada los procedimientos anteriores.

### **7.9 Cambios de precio**

La Compañía se reserva el derecho de cambiar, sin previa notificación, los precios de todos o algunos de sus productos y de los Materiales de Mercadeo, así como de modificar el valor de los puntos o de los bonos relacionados con los productos.

#### **7.10 Precio de menudeo y recibos (No aplica para Latinoamérica)**

Aunque la Compañía sugiere un precio al menudeo a manera de guía, los Distribuidores Independientes pueden vender los productos al precio que ellos hayan acordado con sus Distribuidor. Todos los Distribuidores deben proporcionar a sus Distribuidor dos copias del recibo de ventas al momento de la venta. Estos recibos establecen la Garantía de Satisfacción del cliente de los productos Compañía, así como los derechos de protección al consumidor establecido por las leyes federales o estatales. Los Distribuidores deben conservar una copia de los recibos por un periodo de dos (2) años y entregarlos a la Compañía a solicitud de ésta. La Compañía no conserva registros que documenten las compras de los Distribuidor directos de los Distribuidores. No se permite a los Distribuidores vender productos de la Compañía a un precio que quede por debajo del precio de mayoreo y deben, además, cobrar los costos razonables por manejo y envío.

#### **7.11 Certificados de exención o de depósito (No aplica en Latinoamérica)**

La mayoría de los estados emiten certificados de exención o de depósito por impuestos sobre ventas que aplican a los sitios desde los cuales el producto o los materiales de mercadeo se enviaron. Si el Distribuidor desea obtener un certificado de exención o de depósito por los impuestos sobre ventas, debe hacerlo por cada estado o provincia en la cual desea que se active el certificado de exención o de depósito. La Compañía únicamente reconocerá los certificados de exención o de depósito de aquellos estados o provincias de los cuales el Distribuidor haya enviado copia a Compañía.

#### **7.12 Impuestos sobre ventas en los Estados Unidos (No aplica en Latinoamérica)**

Para asegurarse de que se cumplan todos los requisitos fiscales, La Compañía retendrá los impuestos sobre ventas de todas las compras que se realicen y los remitirá al organismo gubernamental correspondiente. Si un Distribuidor tiene un certificado válido de exención o de depósito registrado con la Compañía, ésta no retendrá los impuestos sobre ventas de las compras de dicho Distribuidor y será éste el responsable de cobrar y de remitir todos los impuestos aplicables al organismo gubernamental correspondiente.

#### **7.13 Tiendas de descuento (Outlets) al menudeo**

Los productos de la Compañía no se pueden vender o exhibir en tiendas de descuento o en cadenas de tiendas, incluyendo, sin que sea limitativo, supermercados, tiendas de alimentos, farmacias, boticas, tiendas de alimentos saludables (con excepción de las tiendas de alimentos saludables operadas por un solo propietario), o cualquier otro tipo de cadenas o tiendas minoristas. Se pueden exhibir y vender en clubes privados como spas, consultorios médicos y salones de belleza.

Los productos se pueden colocar detrás o junto a un Distribuidor Independiente que se encuentre en el registro, barra de alimentos o similar, siempre y cuando el Distribuidor esté ahí para informar sobre el producto y contestar preguntas.

Los productos no se pueden exhibir al público en aparadores, únicamente se pueden exhibir en forma tal que sean visibles para la clientela desde dentro del lugar de negocios. Los Distribuidores pueden vender y exhibir los productos en un área designada como un quiosco o un mercado, siempre y cuando la persona que los esté ofreciendo sea un Distribuidor Independiente.

Esta política no prohíbe que el dueño de una tienda sea Distribuidor Independiente Compañía; y si tiene más de una ubicación física desde la cual vender los productos, el propietario de la tienda puede tener a un Distribuidor Independiente en cada ubicación durante las horas hábiles para que muestre los productos y conteste las preguntas de posibles Distribuidor minoristas o de Distribuidores potenciales, así como para presentarles la Oportunidad de la Compañía.

La venta en mercado Libre en línea o los sitios de venta, incluyendo a eBay, MySpace, Craigslist y Amazon están prohibidos, y no deben usarse como sitio para comercializar los productos o para promocionar la Oportunidad de Stemtech. Todo Distribuidor que provea a otro Distribuidor productos para su reventa en sitios de línea o para que promueva la Oportunidad de la Compañía, caerá en violación de las condiciones y será sujeto de sanciones por parte de la Compañía.

Los Distribuidores pueden usar la información autorizada de la Biblioteca de Documentos de Compañía en Facebook, YouTube y otras redes sociales autorizadas por la compañía.

Los Distribuidores pueden usar en Youtube un video tomado de Stemtechonyoutube.com en sitios independientes, siempre y cuando éstos desplieguen el logo del Distribuidor Independiente.

#### **7.14 Espacios de exhibición**

Los Distribuidores pueden rentar un espacio de exhibición en eventos especiales como ferias de la salud, shows de nutrición y exposiciones de negocios, entre otras. Cuando un Distribuidor ha rentado un espacio de exhibición, se prohíbe a otros Distribuidores, que no lo han hecho, que “caminen por ahí” durante los eventos, ya sea dentro o fuera de las instalaciones y discutan sobre o demuestren los productos de la Compañía a otros exhibidores o visitantes. La Compañía no prohíbe que dos (2) o más Distribuidores renten espacio en el mismo evento si el promotor del mismo autoriza dicha práctica.

Los promotores de los eventos establecen sus propios criterios de renta de espacios y queda a la discreción de los mismos rentar sus espacios de conformidad con los términos y condiciones que establezcan, incluyendo los costos por renta o servicios. Para evitar infringir esta política, la Compañía sugiere que los Distribuidores que renten espacios de exhibición contacten primero con el promotor para determinar (a) las condiciones bajo las cuales se renta el espacio, (b) si cada persona que rente paga la misma cantidad, (c) si se permite a otros Distribuidores rentar un espacio y (c) si otro Distribuidor ha rentado espacio en el mismo evento. Las disputas relativas a los espacios en renta deberán resolverse entre el propio Distribuidor y el promotor del evento. Para evitar intervenir en el espacio que otro Distribuidor haya rentado, antes de ofrecer productos, verifique con el promotor del evento si otro Distribuidor Independiente de la Compañía ha rentado un espacio de exhibición.

#### **7.15 Políticas para órdenes generales**

En el caso de pedidos por correo cuyo pago no sea válido o sea incorrecto, la Compañía intentará comunicarse por teléfono y/o por correo con el Distribuidor para que realice el pago u aclaración de su orden. Si no logra comunicarse después de cinco días hábiles, el pedido no se procesará hasta que el Distribuidor se comunique con el Departamento de servicio al Distribuidor; y se confirme su pedido y forma de pago, los pedidos de productos, servicios y materiales de mercadeo.

#### **7.16 Políticas de pedidos atrasados**

La Compañía enviará en forma expedita los productos solicitados y que se encuentren en stock; sin embargo, en los casos en que un producto esté agotado, quedará pendiente de envío y se enviará en cuanto la Compañía reciba el inventario adicional. Se cargará a los Distribuidores por los productos que se hayan atrasado y se les otorgarán así mismo los correspondientes PPV, a menos que en la factura se especifique que el producto está discontinuado. La Compañía notificará a los Distribuidores y Distribuidor minoristas si los productos pendientes no se enviarán durante los treinta (30) días posteriores a la fecha de la orden, se proporcionará así mismo una fecha estimada. Los productos pendientes pueden cancelarse a solicitud del Cliente minorista o del Distribuidor, quienes podrán solicitar un reembolso, una acreditación a su cuenta o reemplazo de la mercancía. En caso de solicitar reembolso, los PPV del distribuidor se cancelarán en proporción al monto reembolsado en el mes siguiente al que se haya realizado dicho reembolso.

#### **7.17 Confirmación de orden**

Un Distribuidor y/o receptor de una orden debe confirmar inmediatamente si el producto recibido concuerda con el producto mencionado en la factura y si no está dañado; en caso de no notificar a la Compañía alguna discrepancia o daño dentro de los siete (7) días posteriores al envío, el Distribuidor perderá su derecho a reclamar.

#### **7.18 Depósitos**

El Distribuidor no debe recibir dinero alguno de Distribuidor minoristas, a menos que entregue producto a cambio; no debe aceptar dinero como anticipo de futuras entregas.

### **Sección 8. Garantía de venta al menudeo, devoluciones y reembolsos**

#### **8.1 Devoluciones hechas por Distribuidor al menudeo**

La Compañía ofrece a los Distribuidor minoristas, a través de sus Distribuidores, una garantía incondicional de reembolso del 100% de treinta **(30) días**. Todos los Distribuidores están obligados a respetar esta Garantía ofrecida a los Distribuidor minoristas y tienen la responsabilidad de reembolsar el dinero. Si, por alguna razón, el cliente minorista que compró producto de la Compañía a un Distribuidor no está satisfecho con el mismo, el Cliente cuenta con treinta **(30) días** a partir de la fecha de compra para regresar la parte que no usó del

producto al Distribuidor y **para solicitar un reemplazo, cambio o reembolso (menos envío)**. En el caso de los Distribuidor minoristas directos (aquellos que compran del producto directamente a Compañía), el producto deberá regresarse directamente a la Compañía.

### **8.2 Devoluciones hechas por Distribuidores (productos adquiridos para consumo personal)**

La Compañía ofrece, a través de sus Distribuidores, una garantía incondicional de 100% de reembolso de **treinta (30) días a todos** los Distribuidor minoristas. Cada Distribuidor debe respetar esta garantía y es responsable del reembolso si por alguna razón el cliente minorista.

### **8.3 Devoluciones hechas por Distribuidores solicitando cambio**

En el caso del Cliente minorista que regresa producto a un Distribuidor, el Distribuidor debe regresarlo acompañado de (a) el recibo del Cliente minorista, (b) una explicación del Cliente minorista de la razón por la cual regresa el producto y (c) la porción que no haya usado del producto. La Compañía reemplazará el producto en un plazo de **treinta (30) días**. El envío del producto devuelto a la Compañía es responsabilidad del Distribuidor; sin embargo, el producto de reemplazo que se envíe a éste será a cargo de Compañía. En el caso de artículos (no productos) que el Distribuidor haya adquirido, la Compañía podrá, a su exclusiva discreción, intercambiar dichos artículos dentro de los últimos treinta (30) días, en cuyo caso el Distribuidor pagará la diferencia de precio y de impuestos, todos los cargos por envío y 10% de cuota por devolución de inventario; además, los artículos que se quieren intercambiar se rechazarán si no se encuentran en perfectas condiciones de ventas y comercialización. La Compañía no se hace responsable de devolver los artículos que haya rechazado. Consultar procedimientos de devolución en la Sección 8.5.

### **8.4 Devoluciones por terminación**

Contra la terminación voluntaria o involuntaria del Contrato de Distribución, el Distribuidor puede regresar el inventario y los Materiales de Mercadeo, y solicitar un reembolso. **COMPAÑÍA ÚNICAMENTE VOLVERÁ A COMPRAR LOS PRODUCTOS Y/O MATERIALES DE MERCADEO QUE UN DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO DIRECTAMENTE DURANTE LOS DOCE (6) MESES ANTERIORES A LA FECHA DE DEVOLUCIÓN.** La Compañía no re-comprará productos que el Distribuidor haya adquirido a otro Distribuidor o de alguna otra fuente. El Distribuidor recibirá un 90% del precio neto de compra menos alguna compensación que haya recibido como resultado de comprar productos específicos que se hayan devuelto (a menos que haya modificaciones en las leyes estatales aplicables), descontando demandas legales; no se reembolsarán los costos de envío. El producto y los Materiales de Mercadeo que se regresen deben estar en perfectas condiciones de uso y de volverse a vender, y debe tener las etiquetas originales. LA Compañía tendrá la decisión final de si el producto está en condiciones de volverse a vender. Los reembolsos se harán al comprador original únicamente, y el costo de envío del producto devuelto será a cargo del Distribuidor. Se tomará en consideración la regla del 70% cuando se calcule el reembolso. Al considerar una devolución para reembolso, deben sujetarse a la guía estipulada en la Sección 8.5.

#### **a) Residentes de Georgia únicamente**

Lo siguiente aplica únicamente a los residentes de Georgia. Si el participante desea terminar su Contrato de Distribución, la Compañía está de acuerdo en comprarle todos los productos no gravados, Materiales de

Mercadeo, literatura y artículos promocionales que el Distribuidor Independiente haya adquirido directamente de la Compañía, si se encuentran en perfectas condiciones de uso y de venta, y que fueron adquiridos por el participante a la Compañía a un precio no menor del noventa (90%) por ciento del costo neto original del participante, menos cualquier pago que el Distribuidor Independiente haya recibido tomando en consideración todas las ventas hechas por o a través de dicho participante para la compra de los bienes atribuibles a los bienes específicos que se regresan; además, la Compañía está de acuerdo en repagar 90% de todas las cuotas administrativas que no se hayan proporcionado al participante al momento de la terminación.

El participante debe regresar todos los productos, bienes o materiales usando el servicio de flete pre pagado para recibir el reembolso mencionado y debe, además, cumplir con todos los procedimientos de devolución establecidos en la Sección 8 del presente.

**b) Residentes de Montana únicamente**

La siguiente adenda aplica únicamente a los residentes de Montana. Un residente de este Estado puede cancelar su Contrato de Distribución dentro de los quince días posteriores a la fecha de reclutamiento y puede regresar su Paquete de Distribuidor en cualquier momento dentro de ese lapso y le será reembolsado en su totalidad.

**8.5 Procedimiento de devoluciones, autorización de devolución de mercancía**

- (a) ANTES DE LA DEVOLUCIÓN de cualquier producto de la Compañía y de herramientas de trabajo, el Distribuidor deberá notificar al Departamento de Servicios al Distribuidor para solicitarle autorización para devolución del producto; contra recibo de la notificación, el Representante de Servicios al Distribuidor enviará una Autorización de Devolución de Mercancía, la cual deberá llenar el Distribuidor y regresarla al Departamento de Servicios al Distribuidor para que éste dé su autorización de devolución. **NO REGRESE PRODUCTOS Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO EN ESTE MOMENTO, DEBE PRIMERO REVISARSE EL FORMATO DE AUTORIZACIÓN DE DEVOLUCIÓN DE MERCANCÍA Y COMPAÑÍA DEBE AUTORIZARLO ANTES DE CONSIDERAR UN REEMBOLSO POR LA DEVOLUCIÓN.**
- (b) Una vez revisado el formato de Autorización de Devolución, el Representante de Servicios al Distribuidor debe notificar al Distribuidor un número de autorización y darle las instrucciones de empaque, incluyendo las etiquetas que debe usar en la devolución. **LA COMPAÑÍA NO ACEPTARÁ NINGUNA DEVOLUCIÓN SI NO CUENTA CON EL NÚMERO DE AUTORIZACIÓN Y CON TODAS LAS ETIQUETAS DE EMBARQUE.**
- (c) Una vez que recibió el número de autorización y las instrucciones de empaque, el Distribuidor puede regresar únicamente los productos y herramientas de trabajo indicados en dicho formato.
- (d) Contra recibo e inspección favorable de los productos y/o herramientas de trabajo devueltos, la Compañía procesará un reembolso en aproximadamente, el día 15 del mes siguiente al mes en que la Compañía recibió la devolución. Si no es posible reintegrar los productos o herramientas de trabajo al inventario, o no se encuentran en condiciones de venta y uso, la Compañía notificará al Distribuidor

para que éste envíe a la Compañía el costo de retorno de los productos y/o herramientas de trabajo, y la Compañía devolverá éstos al Distribuidor. El Distribuidor puede reclamar todos los productos y herramientas cuyo costo la Compañía no reembolse, dentro de los treinta (30) días posteriores a la notificación; en caso de no hacerlo, serán destruidos.

- (e) TODO DISTRIBUIDOR QUE REGRESE PRODUCTOS Y/O HERRAMIENTAD DE TRABAJO de la Compañía sin contar con la autorización correspondiente, recibirá notificación de parte de la compañía y correrá el riesgo de demoras en el caso de un posible reembolso.
- (f) Si el Distribuidor regresa una orden que no cuenta con el Número de Autorización de Devolución correspondiente, la Compañía deducirá un 10% adicional por cuota de reintegración al inventario, además del costo del envío.

## **Sección 9. Terminación y no renovación**

### **9.1 Terminación involuntaria**

El incumplimiento por parte del Distribuidor de alguno de los términos del Contrato, incluyendo sus modificaciones, tendrá como consecuencia una de las sanciones mencionadas en la Sección 10.2, incluyendo la terminación involuntaria de su Contrato de Distribución. La Terminación será efectiva en la fecha en la cual la notificación escrita se envíe al Distribuidor vía paquetería, correo postal (de los Estados Unidos), por correo electrónico, fax o mensajería urgente; o cuando el Distribuidor reciba la notificación de terminación, lo que ocurra primero. Si la Compañía decide terminar el contrato del Distribuidor, él o ella no tendrán derecho a volver a hacer solicitud para una Distribución Independiente o para operar una. La Compañía se reserva el derecho de renunciar a esta provisión revisando caso por caso.

### **9.2 Terminación voluntaria**

Los Distribuidores pueden terminar su Contrato de Distribución en cualquier momento, independientemente de la razón, enviando una carta de cancelación al Departamento de Servicios al Distribuidor y/o comité de ética. La notificación debe incluir las firmas de los Distribuidores Titular y Co-aplicante, sus nombres, direcciones y número de identificación. Si los Distribuidores que deciden terminar voluntariamente su Contrato de Distribución desean volver a solicitar una Distribución, deberán esperar seis (6) meses antes de aplicar de nuevo. La Compañía se reserva el derecho de renunciar a esta provisión revisando caso por caso.

### **9.3 No renovación**

Un Distribuidor puede también terminar su Contrato de Distribución en forma voluntaria al no renovar el mismo en su Fecha de Aniversario; quienes decidan terminarlo de esta forma, deberán esperar seis (6) meses para volver a aplicar. La Compañía s reserva el derecho de renunciar a esta provisión revisando caso por caso, o convertir al Distribuidor en un Miembro o en algún tipo de Comprador al Mayoreo.

### **9.4 Terminación por inactividad**

El negocio de un Distribuidor se terminará por falta de actividad si el mismo no genera durante seis meses consecutivos, ningún PPV establecido en el plan de compensación de Compañía. A criterio de Compañía, el Distribuidor puede convertirse en otro tipo de Comprador al Menudeo o Mayoreo si quien fuera Distribuidor solicita que se le permita comprar.

### **9.5 Efecto de terminación o de no renovación**

Contra la cancelación voluntaria, terminación involuntaria o no renovación del Contrato de Distribución, el(la) que fuera Distribuidor(a) debe inmediatamente dejar de presentarse a sí mismo(a) como tal y deberá discontinuar todas las ventas, reclutamiento y prácticas de comercialización relacionadas con Compañía; tampoco tendrá derecho a futuras comisiones, bonos o remuneración de ningún tipo por parte de la Compañía y renuncia a todos sus derechos, incluyendo derechos de propiedad que pudiera reclamar sobre su anterior organización Descendente.

### **9.6 Distribuidoras Independientes que presenten litigios bancarios**

En caso de que Stemtech haya recibido un reclamo por parte de la Institución Bancaria por el pago de Inscripción de una Distribución Independiente y esta haya generado reembolsos/comisiones dentro de la Oportunidad de Negocio de la Compañía esta se reserva el derecho de retenerlas hasta que se aclare el litigio con la Institución Bancaria correspondiente que esté realizando el reclamo así como prohibir el uso de la Distribuidora Independiente involucrada, por favor revisar el artículo 9.5.

## **Sección 10. Resolución de disputas y procedimientos disciplinarios**

### **10.1 Agravios y quejas**

Cuando un Distribuidor tenga una queja o agravio contra otro Distribuidor relacionado con cualquier práctica o conducta que viole los Documentos Legales, el Distribuidor quejoso debe primero reportarlo a su Patrocinador, quien revisará el caso y tratará de resolverlo con el Patrocinador de la parte que incumplió. Para reportar un incumplimiento, el Distribuidor debe enviar una carta con su queja al Departamento de Servicios al Distribuidor y/o al comité de ética, dentro de los treinta (30) días posteriores a dicho incumplimiento. La carta-queja deberá incluir los nombres y otra información importante relacionada con las partes involucradas, una descripción detallada de la situación y declaraciones de testigos, evidencias, etc. Servicios al Distribuidor revisará la carta e intentará resolver el problema. En caso de no poder hacerlo, la enviará al Comité de Ética de Compañía, [etica@sths.com.mx](mailto:etica@sths.com.mx)

### **10.2 Sanciones disciplinarias**

- (a) Envío de una advertencia por medio de correo regular o certificado, o una amonestación.
- (b) Suspensión del Sitio Web replicado del Distribuidor en caso de la primera o segunda ofensa.
- (c) Imposición de una multa, la cual puede descontarse de sus compensaciones durante uno o más periodos de pago.
- (d) Terminación involuntaria del Contrato de Distribución del ofensor.
- (e) Requerir a quien incumple que aplique acciones correctivas inmediatas.

- (f) Cualquier medida expresamente permitida en cualquier cláusula de este Contrato.
- (g) Suspensión del Contrato de Distribución del ofensor durante uno o más periodos de pago de compensaciones.
- (h) La Compañía retendrá toda o parte de la compensación del ofensor durante el periodo durante el cual investigue la supuesta conducta de incumplimiento del mismo. La pérdida de las comisiones que se debieron pagar puede deberse a la primer o segunda ofensa, a discreción de la Compañía. Si Compañía aplica una acción disciplinaria o si un Contrato de Distribución se cancela voluntariamente o se termina durante la investigación, el Distribuidor no tendrá derecho a recuperar las compensaciones retenidas durante dicho periodo de investigación.
- (i) Cualquier otra medida que la Compañía considere práctica para implementar y resolver en forma equitativa los daños causados, parcial o exclusivamente, por la persona que infringió una política o una cláusula contractual.
- (j) En los casos en los que la Compañía lo considere conveniente, instituirá procedimientos legales para obtener compensaciones monetarias o remedios equitativos.

## **Sección 11. Provisiones generales**

### **11.1 Declaraciones sobre los beneficios de los productos**

No deben hacerse declaraciones (incluyendo testimonios personales) de las propiedades terapéuticas, curativas o benéficas de los productos o servicios que ofrece la Compañía, excepto las que se incluyen en la literatura oficial de la Compañía. En particular, **ningún Distribuidor debe declarar que los productos de la Compañía son útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir alguna enfermedad.**

### **11.2 Declaraciones de los ingresos obtenidos y testimonios**

Las declaraciones sobre los ingresos incluyen declaraciones expresas (por ejemplo: “Yo gané \$XXX.00 el mes pasado en mi negocio con la Compañía”) y las declaraciones implícitas, como: “Reemplaza el ingreso que obtienes con tu empleo”, o: “Maneja el automóvil de tus sueños”; éstas también incluyen imágenes de automóviles de lujo, yates, casas, etc. Los Distribuidores pueden hacer declaraciones sobre sus ingresos y dar testimonios de su negocio siempre y cuando dichas declaraciones y testimonios se sujeten a los siguientes requisitos:

- Todo testimonio debe mostrar verdadera y exactamente el ingreso del Distribuidor.
- La declaración o testimonio no deben ser engañosos ni falsos de ninguna manera.
- Todo testimonio debe incluir ingresos obtenidos por el Distribuidor exclusivamente a través de su Distribución Independiente Compañía.
- El testimonio debe hablar únicamente el ingreso que el Distribuidor ha obtenido durante los 24 meses inmediatos anteriores y debe dividirse en meses o en años.
- El Distribuidor que haga una declaración o dé un testimonio, debe presentar a la audiencia su estado de declaración de ingresos de la Compañía y debe explicar que dicho estado de cuenta contiene datos del año anterior de todos los Distribuidores Compañía. Si un Distribuidor hace una declaración o testimonio en su Sitio Web Independiente, debe acompañarlo de un vínculo claro y **limpio** que lleve al estado de declaración de ingresos que se encuentra en el Sitio Web corporativo de la Compañía;

dicho link debe escribirse en tamaño de letra 14 mínimo y debe aparecer inmediatamente abajo del testimonio sobre los ingresos y debe tener un color de fondo contrastante.

- En conjunto con el testimonio, debe hacerse la siguiente declaración: **“Stemtech no garantiza su éxito. Su éxito depende exclusivamente de su esfuerzo y habilidades”**.

No obstante lo anterior, no deben hacerse testimonios de ingresos en los estados de Massachusetts y Wyoming.

Las declaraciones sobre los ingresos y los testimonios nunca deben mostrar cifras que lleguen “hasta las nubes”, ni deben presentar un esquema de “hágase rico rápido”; por tanto, deben ser razonables y nunca deben promocionar un despliegue publicitario o exageraciones, y el Distribuidor que haga la presentación (ya sea en persona, por conferencia, por internet, conferencia por la web o por cualquier otro medio) siempre debe proporcionar a la audiencia una copia de la versión más reciente del estado de declaración de ingresos de Compañía, así como analizar con la audiencia dicho estado de declaración de ingresos a detalle.

Los Distribuidores deben dar testimonios generales sobre cómo los hacen sentir los productos de la Compañía; sin embargo, toda declaración que se haga sobre los productos debe adherirse a los siguientes requisitos:

- La declaración o testimonio no debe contener ninguna afirmación o implicar que los productos de la Compañía han tratado, curado, prevenido o mitigado enfermedades, padecimientos, dolores o lesiones. Los productos de la Compañía no son medicamentos y jamás deberán promocionarse o hacer creer que lo son o que tienen los efectos de un medicamento.
- La declaración o testimonio debe sujetarse a la verdad y ser exacta, nunca engañosa o falsa.
- Toda declaración o testimonio debe relatar únicamente los beneficios asociados con los productos mencionados específicamente en la literatura oficial de Compañía.
- En el caso de testimonios o avales, el Distribuidor que lo proporciona o lo avala debe dejar muy en claro a la audiencia, lector, escucha o a quien lo ve, que él o ella es un Distribuidor Independiente de Stemtech Health Sciences, Inc. Si el testimonio se promociona en un Sitio Web o en una red social, se debe mencionar el nombre del Distribuidor, seguido de la frase “Distribuidor Independiente de Stemtech Health Sciences, Inc.”, en letra tamaño 12 -por lo menos- y aparecer en un fondo contrastante.
- Toda declaración o testimonio que se haga en un Sitio Web, red social, por medio de video o de otro material que un Distribuidor haya producido, desarrollado o editado, debe ir acompañado de lo siguiente:

**“Estas declaraciones no han sido evaluadas por la FDA, este producto no pretende diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad”**.

### **11.3 Acceso a la oficina virtual**

La Compañía pone a disposición de sus Distribuidores una Oficina Virtual que les proporciona acceso a información confidencial y patentada que pueden utilizar única y exclusivamente para promocionar el desarrollo del negocio de la Compañía y para aumentar las ventas de los productos; sin embargo, el acceso a la Oficina Virtual es un privilegio y no un derecho y la Compañía a su criterio, se reserva el derecho de negar a algún Distribuidor el acceso a ésta.

#### **11.4 Aavales gubernamentales**

Los organismos regulatorios estatales y federales no aprueban ni avalan los programas de venta directa, por tanto, los Distribuidores Independientes no pueden declarar o hacer creer, sea directa o indirectamente, que la Oportunidad de Stemtech está aprobada o avalada por alguna entidad gubernamental.

#### **11.5 Jurisdicción y Localidad**

Este contrato se registrá e interpretara de conformidad con las leyes mercantiles de México, y en su defecto por el código Civil Federal. Cualquier controversia que se derive de, o se relacione con este contrato o sus modificaciones, incluyendo cualquier demanda de daños o rescisión será resulta por tribunales del fuero común en la ciudad de México, Distrito Federal.

#### **11.6 Acuerdo total**

Estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual y en las modificaciones que Stemtech Health Sciences incorpore en el contrato y en el manual, constituyen el acuerdo completo de dicho contrato.