



Declaración de Políticas y Procedimientos

TABLA DE CONTENIDOS

SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN

- 1.1 - POLÍTICAS Y PLAN DE COMPENSACIÓN INCORPORADOS AL ACUERDO DEL ASOCIADO
- 1.2 - PROPÓSITO DE LAS POLÍTICAS
- 1.3 - CAMBIOS AL ACUERDO
- 1.4 - RETRASOS
- 1.5 - POLÍTICAS Y DISPOSICIONES VARIAS
- 1.6 - RENUNCIA

SECCIÓN 2 - SER UN ASOCIADO

- 2.1 - REQUISITOS PARA SER UN ASOCIADO
- 2.2 - COMPRA DE PRODUCTOS
- 2.3 - BENEFICIOS DEL ASOCIADO
- 2.4 - VIGENCIA Y RENOVACIÓN DEL NEGOCIO MAX

SECCIÓN 3 - MANEJAR UN NEGOCIO MAX

- 3.1 - ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN Y MARKETING MAX
- 3.2 - PUBLICIDAD
 - 3.2.1 - GENERAL
 - 3.2.2 - SITIOS WEB DEL ASOCIADO
 - 3.2.3 - SUBASTAS Y OTROS FOROS EN LÍNEA
 - 3.2.4 - DAÑOS CONVENCIONALES
 - 3.2.5 - NOMBRES DE DOMINIOS
 - 3.2.6 - MARCAS Y DERECHOS DE AUTOR; OTRA PROPIEDAD INTELECTUAL
 - 3.2.7 - MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y PREGUNTAS DE LOS MEDIOS
 - 3.2.8 - CORREO ELECTRÓNICO NO SOLICITADO
 - 3.2.9 - FAXES NO SOLICITADOS
 - 3.2.10 - TARJETAS DE PRESENTACION, LIBRO DE NÚMEROS TELEFÓNICOS
- 3.3 - PROHIBIDO COMPRAR BONOS
- 3.4 - ENTIDADES COMERCIALES

- 3.4.1 - MODIFICACIONES A UNA ENTIDAD COMERCIAL
- 3.5 - CAMBIO DE PATROCINADOR
 - 3.5.1 - COLOCACIÓN INDEBIDA
 - 3.5.2 - CANCELACIÓN Y REAPLICACIÓN
 - 3.5.3 - RENUNCIA A RECLAMOS POR CAMBIOS NO AUTORIZADOS EN LA ORGANIZACIÓN
- 3.6 - RECLAMOS Y ACCIONES NO AUTORIZADAS
 - 3.6.1 - INDEMNIZACIÓN
 - 3.6.2 - RECLAMOS DE PRODUCTOS
 - 3.6.3 - RECLAMOS DE INGRESOS
 - 3.6.4 - CUMPLIMIENTO CON CONTROLES DE CALIDAD
 - 3.6.5 - DECLARACIÓN DE RELACIÓN DE INGRESOS (IDS por sus siglas en inglés)
- 3.7 - PUNTO DE VENTA DIRECTA
- 3.8 - FERIAS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTA
- 3.9 - CONFLICTOS DE INTERÉS
 - 3.9.1 - SIN SOLICITUD
 - 3.9.2 - VENTA DE BIENES O SERVICIOS COMPETITIVOS
 - 3.9.3 - PARTICIPACIÓN DEL ASOCIADO EN OTROS PROGRAMAS DE VENTA DIRECTA
 - 3.9.4 - INFORMES DE ACTIVIDAD DE LA LÍNEA DESCENDENTE (GENEALOGÍA)
- 3.10 - APUNTANDO A OTROS VENDEDORES DIRECTOS
- 3.11 - PATROCINIO CRUZADO
- 3.12 - ERRORES O PREGUNTAS
- 3.13 - APROBACIÓN O ENDOSO GUBERNAMENTAL
- 3.14 - RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS
- 3.15 - IDENTIFICACIÓN
- 3.16 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA
 - 3.16.1 - ASOCIADOS NO ESTADOUNIDENSES
- 3.17 - ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE
- 3.18 - SEGURO
- 3.19 - MERCADEO INTERNACIONAL
- 3.20 - EXCESO DE INVENTARIO
- 3.21 - ADHESIÓN A LEYES Y REGULACIONES
- 3.22 - MENORES DE EDAD
- 3.23 - UN NEGOCIO MAX POR ASOCIADO Y HOGAR
 - 3.23.1 - CÓNYUGES CON NEGOCIOS INDEPENDIENTES ANTERIORES A MARZO 1, 2009
 - 3.23.2 - HIJOS ADULTOS EN EL HOGAR
- 3.24 - ACCIONES DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR O PERSONAS AFILIADAS
- 3.25 - SOLICITUD DE REGISTROS
- 3.26 - VENTA, TRANSFERENCIA, O ASIGNACIÓN DE NEGOCIO MAX
- 3.27 - SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO MAX
- 3.28 - PATROCINIO
- 3.29 - SUCESIÓN
 - 3.29.1 - TRANSFERENCIA POR MUERTE DE UN ASOCIADO

- 3.29.2 - TRANSFERENCIA POR LA INCAPACIDAD DE UN ASOCIADO
- 3.30 - TÉCNICAS DE TELEMERCADEO

SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS ASOCIADOS

- 4.1 - CAMBIOS DE DIRECCIÓN, TELÉFONO Y CORREO ELECTRÓNICO
- 4.2 - OBLIGACIONES DE DESARROLLO CONTINUO
 - 4.2.1 - CAPACITACIÓN CONTÍNUA
 - 4.2.2 - RESPONSABILIDADES INCREMENTALES DE CAPACITACIONES
 - 4.2.3 - RESPONSABILIDADES EN LAS VENTAS CONTINUAS
- 4.3 - SIN MENOSPRECIAR
- 4.4 - ENTREGA DE DOCUMENTACIÓN A LOS APLICANTES
- 4.5 - INFORME DE INCUMPLIMIENTOS CON LA POLÍTICA
- 4.6 - RESPUESTA A LAS PREGUNTAS DE LOS CLIENTES
- 4.7 - REQUERIMIENTOS DE EDUCACIÓN

SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTA

- 5.1 - VENTA DE PRODUCTOS
- 5.2 - AUSENCIA DE RESTRICCIONES TERRITORIALES
- 5.3 - RECIBOS DE VENTA

SECCIÓN 6 - BONOS Y COMISIONES

- 6.1 - REQUISITOS PARA BONOS Y COMISIONES
- 6.2 - AJUSTE A LOS BONOS Y COMISIONES
 - 6.2.1 - AJUSTES POR DEVOLUCIÓN DE PRODUCTOS
- 6.3 - INFORMES

SECCIÓN 7 - GARANTÍA DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

- 7.1 - GARANTÍA DEL PRODUCTO
- 7.2 - DEVOLUCIONES DE LOS CLIENTES MINORISTAS
- 7.3 - DERECHO DE RESCISIÓN
- 7.4 - DEVOLUCIÓN DE INVENTARIO Y AYUDAS DE VENTAS POR LOS ASOCIADOS EN CASO DE RESCISIÓN.
 - 7.4.1 - RESIDENTES DE MONTANA
 - 7.4.2 - RESIDENTES DE SASKATCHEWAN
- 7.5 - PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES
- 7.6 - PROCEDIMIENTO DE DEVOLUCIÓN PARA TODOS LOS PRODUCTOS DE MAX INTERANTIONAL BEAUTY

SECCIÓN 8 - RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROCEDIMIENTOS

- 8.1 - SANCIONES
- 8.2 - QUEJAS Y RECLAMOS

8.3 - MEDIACIÓN

8.4 - ARBITRAJE

8.5 - LEY APLICABLE, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

SECCIÓN 9 - PAGO Y ENVÍO

9.1 - CHEQUES DEVUELTOS

9.2 - RESTRICCIÓN EN EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO Y ACCESO A LAS CUENTAS BANCARIAS DE TERCEROS

9.3 - IMPUESTOS A LA VENTAS

SECCIÓN 10 - INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

10.1 - EFECTO DE LA CANCELACIÓN

10.2 - CANCELACIÓN DEBIDO A LA INACTIVIDAD

10.3 - CANCELACIÓN INVOLUNTARIA

10.4 - CANCELACIÓN VOLUNTARIA

10.5 - SIN RENOVACIÓN

SECCIÓN 11 - DEFINICIONES

SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN

1.1 – Políticas y Plan de Compensación Incorporados al Acuerdo del Asociado

Estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con las modificaciones a la entera discreción de Max Health & Living México S. de R.L. de C.V. (de aquí en adelante “Max” o la “Empresa”), se incorporan y forman parte integral del Acuerdo del Asociado Max. A lo largo de estas Políticas, cuando el término “Acuerdo” se utiliza, se refiere colectivamente a la Solicitud y Acuerdo del Asociado Max, estas Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación y Marketing Max y la Solicitud de la Entidad Comercial de Max (cuando proceda). Estos documentos están incorporados por referencia en el Acuerdo del Asociado Max (todo en su forma actual y modificado por Max). Es responsabilidad de cada Asociado leer, entender, adherir y garantizar que conoce y dispone de la última versión de estas Políticas y Procedimientos. Cuando se patrocina o inscribe a un nuevo Asociado, es responsabilidad del Asociado patrocinador asegurarse de que el solicitante dispone de la versión más actual de estas Políticas y Procedimientos, y del Plan de Compensación y Marketing Max antes de la ejecución del Acuerdo del Asociado.

1.2 – Propósito de las Políticas

Max es una empresa de venta directa que comercializa sus productos a través de los servicios independientes y profesionales de Asociados Independientes. Es importante entender que su éxito y el de sus Asociados, depende de la integridad de los hombres y mujeres que comercialicen nuestros productos y servicios. Para definir claramente la relación comercial existente entre los Asociados y Max y, establecer de forma explícita una norma de conducta comercial aceptable, Max ha establecido el Acuerdo. Los Asociados Max están obligados a cumplir con todos los Términos y Condiciones establecidos en el Acuerdo, como también con todas las leyes federales, estatales y locales que rijan el negocio Max. Debido a que puede no estar muy familiarizado con muchas de estas normas de práctica, es

muy importante que usted lea y observe los términos del Acuerdo. Revise la información de este documento cuidadosamente. En él se explica y regula la relación comercial entre usted, como contratista profesional independiente y la Empresa. Si tiene alguna duda sobre alguna de las políticas o lineamientos, no dude en contactarse con nosotros.

1.3 – Cambios al Acuerdo

Debido a que las leyes federales, estatales, locales y el ambiente comercial cambian regularmente, Max se reserva el derecho de cambiar el Acuerdo y precios a su entera y absoluta discreción. Firmando el Acuerdo del Asociado, el Asociado acuerda cumplir con todas las modificaciones y correcciones que Max realice. Las Modificaciones entrarán en vigencia 30 días después de publicada la modificación del Acuerdo. La notificación de las modificaciones será publicada por una o más de las siguientes formas: (1) en el sitio Web oficial de la Empresa; (2) por correo electrónico (e-mail); (3) en los periódicos internos de la Empresa; (4) las órdenes de productos o cheques de bonos o (5) correos especiales. La continuación del negocio de un Asociado Max o la aceptación de los bonos o comisiones constituye la aceptación de todas y cada una de las modificaciones.

1.4 – Retrasos

Max no se hace responsable de los retrasos o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando la ejecución es comercialmente inviable debido a circunstancias fuera de su control. Esto incluye, sin limitación, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, muerte, reducción de la fuente de una parte de la oferta, o decretos u órdenes del gobierno.

1.5 – Políticas y Disposiciones Varias

Si alguna de las disposiciones del Acuerdo, en su forma actual o al ser modificada, resulta ser inválida, o inaplicable por cualquier razón, sólo la parte inválida(s) de la disposición será quitada y los demás términos y disposiciones seguirán en pleno vigor y efecto. La disposición quitada, o parte de ella, deberá ser reformada para reflejar fielmente el propósito de la disposición.

1.6 – Renuncia

La Empresa no renuncia a su derecho a insistir en el cumplimiento del Acuerdo y con las leyes aplicadas que dirigen la conducta de un negocio. Ningún problema de Max para ejercer cualquier derecho o poder en virtud del Acuerdo o para insistir en el estricto cumplimiento de un Asociado con alguna obligación o disposición del Acuerdo y ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia de los derechos de Max de exigir el correcto cumplimiento del Acuerdo. La renuncia por parte de Max puede efectuarse exclusivamente por escrito por un funcionario autorizado de la Empresa. La renuncia de Max de cualquier incumplimiento en particular por un Asociado no afectará ni perjudicará los derechos de Max con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará de ningún modo los derechos u obligaciones de cualquier otro Asociado. Ni cualquier retraso u omisión de Max para ejercer cualquier derecho derivado de una violación afecta o perjudica los derechos de Max en cuanto a esto o cualquier incumplimiento posterior.

La existencia de cualquier reclamo de un Asociado en contra de Max, no constituye una defensa a la aplicación, por parte de Max, de cualquier término o disposición del Acuerdo.

SECCIÓN 2 – Ser un Asociado

2.1 – Requisitos para Ser un Asociado

Para ser Asociado Max, cada solicitante debe:

- Ser mayor de edad en su estado de residencia.
 - Residir en los Estados Unidos o uno de sus territorios, o en un país donde Max haya anunciado oficialmente su apertura comercial.
 - Tener un número válido de seguridad social y Registro Federal de Contribuyentes.
 - Pagar la tarifa de Inscripción de Max; Max se reserva el derecho de diferir el cobro de la Tarifa de Inscripción hasta después de que el Asociado reciba su primer pago de Max, en cuyo momento la Tarifa de Inscripción se deducirá automáticamente del primer pago que reciba el Asociado o en cuotas en múltiples pagos;
 - Presentar una Solicitud y Acuerdo de Asociado debidamente llenado, ya sea en formato impreso o en línea.
 - Los Asociados inscritos como entidad comercial deben completar y presentar una Solicitud y Acuerdo de entidad comercial.
- Contar con un seguro de gastos médicos válido y vigente durante la prestación de servicios profesionales e independientes a Max.

2.2 – Compra de Productos

Ninguna persona está obligada a comprar productos Max para convertirse en un Asociado.

2.3 – Beneficios del Asociado

Una vez que la Solicitud y Acuerdo de Asociado hayan sido aceptados por Max, los beneficios del Plan de Compensación y Marketing y el Acuerdo del Asociado estarán disponibles para el nuevo Asociado. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Vender los productos y servicios Max.
- Participar del Plan de Compensación y Marketing de Max (recibir bonos y comisiones, si es elegible).
- Patrocinar a otras personas como Clientes o Asociados en el negocio Max por lo tanto, construir una organización de mercadeo en red y progresar a través del Plan de Compensación y Marketing.
- Recibir periódicamente literatura y otros tipos de comunicación de Max.
- Participar en el apoyo patrocinado por Max, las funciones de servicio, educación, motivación y reconocimiento, mediante el pago de las tasas adecuadas, donde aplique, sin que lo anterior implique una prestación de tipo laboral o relación de trabajo entre el Asociado y Max.
- Participar en concursos y programas de incentivos y programas patrocinados por Max para sus Asociados.

2.4 – Vigencia y Renovación de su Negocio Max

La vigencia del Acuerdo del Asociado es de un año desde la fecha en que Max lo aceptó (sujeto a nueva clasificación por inactividad después de seis meses de conformidad con la Sección 10.2.). Los Asociados deben renovar sus Acuerdos de Asociado cada año pagando una cuota de renovación anual de US\$25, Max se reserva el derecho de diferir el cobro de las tarifas de renovación hasta después de que el Asociado reciba su primer pago de Max para el nuevo año, en cuyo momento la tarifa de renovación se deducirá automáticamente del primer pago que reciba el Asociado en el año nuevo o en pagos en cuotas múltiples.

SECCIÓN 3 – MANEJAR EL NEGOCIO MAX

3.1 – Adhesión al Plan de Compensación y Marketing Max

Los Asociados deben cumplir con los términos del Plan de Compensación y Marketing como se establece en la literatura no oficial de Max. Los Asociados no ofrecerán la oportunidad Max a través de o en combinación con cualquier otro sistema, programa o método de comercialización, salvo que expresamente se establezca en la literatura oficial de Max. Los Asociados no obligarán o alentarán a otros Clientes, actuales o potenciales o Asociados a participar en Max de ninguna manera que varíe desde el programa como se establece en la literatura oficial de Max. Los Asociados no deben obligar ni alentar a otros Clientes, actuales o potenciales o Asociados a ejecutar cualquier acuerdo o contrato que no sean los oficiales de Max para convertirse en un Asociado Max. Del mismo modo, los Asociados no podrán exigir o alentar a otros clientes, actuales o potenciales, o Asociados para hacer cualquier compra o pago a cualquier individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación y Marketing de Max distintas de las compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en la literatura oficial de Max.

3.2 – Publicidad

3.2.1 – General

Todos los Asociados deben salvaguardar y promover la buena reputación de Max y sus productos. El marketing y publicidad, la oportunidad Max, el Plan de Compensación y Marketing y los productos Max deberán ser compatibles con el interés público y evitar toda conducta o práctica descortés, engañosa, poco ética o inmoral.

Para promover los productos y servicios y la enorme oportunidad que ofrece Max, Los Asociados deben usar los materiales y soporte de ventas producido por Max. Hemos diseñado cuidadosamente los productos, las etiquetas de los productos, el Plan de Compensación y Marketing y los materiales promocionales para asegurar que cada aspecto de Max sea justo, verdadero, fundamentado y cumple con todos los requisitos legales requeridos por las leyes federales y estatales. Si los Asociados desarrollan sus propios materiales de ventas y promocionales o promueven los productos y la oportunidad Max en blogs, redes sociales u otros foros, existe una buena posibilidad, a pesar de su integridad y buenas intenciones, de violar involuntariamente algún estatuto o regulación que afecten el negocio Max. Estas violaciones, aunque pueden ser pocas en número, podrían poner en peligro la oportunidad Max para todos los Asociados. En consecuencia, los Asociados no deben producir su propia literatura, publicidad, materiales de venta, materiales promocionales o páginas Web.

3.2.2 – Sitios Web del Asociado

Si un Asociado desea utilizar una página Web para promocionar el negocio, debe hacerlo a través del sitio oficial de Max. Sólo los sitios Web proporcionados por Max están permitidos, ningún otro. Los Sitios de Grupos usados para información y capacitación voluntaria están exentos.

3.2.3 – Subastas y otros Foros en Línea

Tal y como se indica aquí, a los Asociados les está prohibido vender productos Max por medio de subastas en línea, sitios de intercambio o intermediación, incluyendo sin limitarse a Amazon.com, Craig's List, y eBay. La venta de productos por medio de estos sitios merma la habilidad de Max para administrar la garantía de su producto y de comunicarse directamente con los consumidores para proporcionar información de productos en el improbable caso de un retiro de productos. Y si los productos fueran a almacenarse y ser enviados por terceros en conexión con estas ventas, Max pierde la capacidad de mantener sus controles de calidad. Por consiguiente, Max requiere que los pagos de las ventas en línea sean procesados por Max, y que todos los pedidos de Max sean entregados a los clientes por Max, a través de oficinas o bodegas apoyadas, autorizadas y controladas por Max. No se le permite a ningún Asociado vender productos que estén almacenados o sean suministrados por ninguna persona, negocio, compañía o entidad que no esté certificada, autorizada o controlada por Max. De igual forma, los Asociados no podrán ofrecer para la venta, o facilitar la oferta de productos Max a ninguna persona o negocio que el Asociado conozca o podría razonablemente saber que tiene la intención de vender los productos de una manera que represente una violación de las condiciones estipuladas en este párrafo. Esto incluye, sin limitarse a, la venta de productos por cantidades mayores a las que generalmente requiere una persona para su uso personal. Además, los Asociados no podrán ofrecer para la venta, o facilitar la oferta de productos Max a ninguna persona o negocio conocido por vender suplementos nutritivos o cosméticos en esta forma. Cualquier Asociado que violente esta disposición estará sujeto a medidas según lo determine Max, incluyendo sin limitarse a la desvinculación y cancelación del Acuerdo. Esta Sección 3.2.3 subsistirá al término del Acuerdo de Asociado.

3.2.4 – Daños Convencionales

En caso que un Asociado infrinja la Sección 3.2.3, el Asociado se compromete por este medio a pagarle a Max Internacional la suma de doscientos dólares estadounidenses (\$200,00) por cada unidad de producto de Max Internacional involucrado en la infracción de la Sección 3.2.3. El Asociado acepta y acuerda que la infracción de dichas obligaciones causará daños irreparables a Max Internacional, la reputación de su marca, y su plusvalía, y renuncia explícitamente a cualquier defensa ante el reclamo de Max Internacional por tales daños sobre la base de que los daños reales no se podrán verificar, o que estos daños no constituyen una determinación razonable de los daños a Max Internacional o las sanciones relacionadas. El Asociado y Max acuerdan que esta provisión de daños no deberá afectar la habilidad de Max para obtener compensación equitativa, para hacer valer otros recursos o derechos (incluyendo, sin limitarse a, la rescisión de este Acuerdo), ni limitará de ninguna manera la habilidad de Max para recuperar los daños basado en reclamos no contractuales. Esta disposición subsistirá al término del Acuerdo de Asociado.

3.2.5 – Nombres de Dominios

Los Asociados no pueden usar o intentar registrar cualquiera de los nombres comerciales de Max, marcas, nombres de servicios, marcas de servicio, nombres de productos, el nombre de la Empresa o cualquier derivado de ellos, para cualquier nombre de dominio en Internet, URL o dirección de correo electrónico.

3.2.6 – Marcas y Derechos de Autor; Otro Propiedad Intelectual

Cualquier uso de los nombres comerciales, marcas comerciales, diseños o símbolos de Max por cualquier persona, incluyendo los Asociados de Max, sin el previo consentimiento por escrito de Max, está estrictamente prohibido. Los Asociados no podrán producir para la venta o distribución ningún evento o discurso grabado de la Compañía sin el permiso por escrito de Max, ni podrán reproducir para la venta o para uso personal ninguna grabación de audios o presentaciones de videocintas producidas por la Compañía. Usted acuerda que, entre usted y Max, Max es y deberá permanecer el único dueño exclusivo de toda información confidencial y/o exclusiva y de toda patente, derecho de autor, secreto comercial, marca comercial, marca de servicio, nombre de marca y otros derechos de propiedad intelectual (en conjunto "Propiedad Intelectual") desarrollada por Max o bajo su posesión. No se otorga ninguna licencia o traspaso de dicho derecho al Receptor bajo este Acuerdo o ningún curso de tratamiento, conducta u otra interacción entre las partes, a menos que se acuerde a ello específicamente en un acuerdo escrito y firmado. El Receptor no deberá solicitar una patente, derecho de autor o registro de marca comercial basado en o derivado de la Propiedad Intelectual. Usted deberá, bajo solicitud, ejecutar toda aplicación, asignación, instrumento y papel y efectuar todas las acciones necesarias o deseadas por Max para asignarle toda la Propiedad Intelectual plena y completamente a Max, y para habilitar que Max (incluyendo sus sucesores, asignados y nominados) asegure y disfrute la totalidad de los beneficios y ventajas relacionadas. En caso de que usted no sea capaz o se rehúse a firmar algún documento que Max solicite razonablemente para permitirle solicitar o procurar alguna patente, derecho de autor, marca comercial, marca de servicio o algún otro registro de dicha Propiedad Intelectual, u otro derecho o protección en relación a cualquier Propiedad Intelectual, sea por su incapacidad física o mental o por cualquier otra razón, usted asigna por este medio a Max y sus funcionarios y agentes autorizados a actuar como su agente y abogado de hecho, para actuar en representación suya para ejecutar y solicitar cualquier aplicación y efectuar cualquier acto permitido bajo la ley para procurar la consecución y emisión de una patente, derecho de autor, marca comercial, marca de servicio y otros tales registros, o protecciones similares con el mismo efecto legal que si lo ejecutara usted mismo.

3.2.7 – Medios de Comunicación y Preguntas de los Medios

Los Asociados no deben responder a las preguntas hecha por los medios de comunicación en relación con Max, sus productos o servicios, o sus negocios independientes Max. Todas las preguntas hechas por cualquier tipo de medio de comunicación, debe ser referido de inmediato al Departamento de Cumplimiento de Max. Esta política está diseñada para asegurar que una información precisa y consistente es entregada al público así como una apropiada imagen pública.

3.2.8 – Correo Electrónico no Solicitado

Max no permite a los Asociados enviar mensajes electrónicos comerciales no solicitados a menos que dichos correos cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos aplicables incluyendo, sin limitación, la del gobierno federal CAN SPAM Act. Cualquier correo electrónico que el Asociado envíe promocionando Max, la oportunidad Max o los productos y servicios Max debe cumplir con lo siguiente:

- i. Debe tener una dirección de correo de retorno activa.
- ii. Debe haber una nota en el mensaje que diga al recipiente que puede contestar este correo a través de la dirección de correo electrónico de retorno, solicitar que futuras solicitudes de

correo electrónico o correspondencia no sean enviados a él o ella (un aviso de solicitud de exclusión).

- iii. El correo electrónico debe incluir la dirección de correo personal y física del Asociado.
- iv. El correo electrónico debe indicar en forma visible y claramente que el mensaje es un anuncio o solicitud.
- v. El uso de líneas engañosas en el Asunto y/o falsa información en el encabezado está prohibido.
- vi. Todas las solicitudes de exclusión, ya sean recibidas por correo electrónico o correo regular, deben ser respetadas. Si un Asociado recibe una de estas solicitudes de un destinatario de correo electrónico, debe enviar la solicitud de exclusión a la Empresa

Max puede enviar periódicamente correos electrónicos comerciales en nombre de los Asociados. Al firmar el Acuerdo del Asociado, éste está de acuerdo en que la Empresa puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas y de correo electrónico de los Asociados serán incluidos en los correos electrónicos tal como se describe anteriormente, sin que esto se presuma como una relación de trabajo entre el Asociado y Max. Los Asociados tendrán que aceptar los pedidos de exclusión que resulten de estos correos electrónicos que envía la Empresa. Queda entendido que Max no proporcionará o facilitará un correo electrónico corporativo o de cualquier tipo al Asociado, por lo que éste deberá utilizar un correo electrónico personal al ser un contratista profesional e independiente, en los cuales observará los términos aquí mencionados.

3.2.9 – Faxes No Solicitados

Salvo lo dispuesto en la presente sección, los Asociados no podrán utilizar ni transmitir faxes no solicitados o usar un sistema de discado telefónico automático relacionado con la operación de sus negocios Max. El término “sistema de marcado automático de teléfono”, significa que el equipo tiene la capacidad de: (a) almacenar o producir números de teléfono para llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales y (b) discar esos números. Los términos “faxes no solicitados” significan la transmisión a través del fax de cualquier material o información publicitaria, promoviendo a Max, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Empresa que sea transmitida a otra persona, excepto que estos términos no incluyan fax o correo electrónico: (a) a cualquier persona con el permiso o invitación previa de ella; o (b) a cualquier persona con la que el Asociado tenga una relación comercial establecida o una relación personal. El término “relación comercial establecida o relación personal” significa una relación anterior o existente formada por un medio de comunicación voluntaria entre un Asociado y otra persona sobre la base de: (a) una consulta, una aplicación, compra o transacción por la persona en relación con los productos ofrecidos por los Asociados; o (b) por una relación personal o familiar en la que la relación no ha sido terminada previamente por ninguna de las partes.

3.2.10 – Tarjetas de Presentación

El nombre de Max y otros nombres que Max podría adoptar son nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicio exclusivos de Max. Por lo tanto son de gran valor para Max y se proporcionan a los Asociados únicamente para su uso de forma explícitamente autorizada. Se prohíbe el uso del nombre Max en cualquier artículo no producido por la Compañía, excepto por lo siguiente:

El Nombre del Asociado

El Asociado Independiente de Max

Todos los Asociados podrán listarse exclusivamente como "Asociado Independiente de Max" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico bajo sus propios nombres. Ningún Asociado podrá colocar anuncios utilizando el nombre o logo de Max. Los Asociados no podrán contestar el teléfono contestando con "Max", "Corporación Max" o de ninguna otra forma que haga pensar que se ha llamado a las oficinas corporativas de Max o que el Asociado ocupa un cargo o puesto específico de Max. El uso de los nombres comerciales y marcas comerciales de Max por parte del Asociado no es ni deberá entenderse como una relación de dependencia o subordinación entre las partes ya que el uso de las mismas es de carácter comercial y profesional para la consecución de negocios.

3.3 – Prohibido Comprar Bonos

La compra de bonificaciones está estricta y absolutamente prohibida. La "compra de bonificaciones" incluye: (a) inscripción de personas o entidades sin el conocimiento de y/o la ejecución de una Solicitud y Acuerdo de Asociado Independiente por dicha persona o entidad; (b) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Asociado o Cliente; (c) la inscripción o intento de inscripción de personas o entidades no existentes como Asociados o Clientes ("fantasmas"); (d) La compra de productos o servicios Max en nombre de otro Asociado o Cliente, o la identificación de otro Asociado o Cliente, para calificar para comisiones o bonificaciones; (e) la compra excesiva de bienes o servicios que no podrían revenderse razonablemente en un mes; y/o (f) cualquier otro mecanismo o artificio para avanzar en rangos, obtener incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no sea impulsado por las compras confiables de productos o servicios por consumidores finales.

3.4 – Entidades Comerciales

Una corporación, sociedad o fideicomiso (denominadas conjuntamente en esta sección como una "entidad comercial") puede aplicar para ser un Asociado de Max mediante la presentación de una Solicitud y Acuerdo para Entidades Comerciales debidamente llenada. Las Aplicaciones para Entidades Comerciales deben ser presentadas en papel y llevar la firma original de todos los socios, accionistas o cualquier otra persona que tenga interés en el negocio de Max, las entidades comerciales no pueden ser inscritas en línea. Una empresa Max puede cambiar su estado bajo el mismo patrocinador de un individuo a una asociación, corporación o fideicomiso o desde un tipo de entidad a otra. Existe una cuota de US\$25,00 por cada cambio solicitado, la que debe estar incluida por escrito en el requerimiento junto con la Solicitud y Acuerdo del Asociado completa. El formulario de inscripción de la Entidad Comercial debe estar firmado por todos los socios, accionistas o administradores. Los miembros de la entidad son solidariamente responsables por cualquier deuda u otra obligación con Max. Para prevenir la elusión de la Sección 3.26 (sobre transferencias y asignaciones del negocio Max), si un socio, accionista, miembro u otra entidad comercial afiliada adicional es agregado a la entidad comercial, el solicitante original debe permanecer como parte de la Solicitud y Acuerdo del Asociado original. Si el Asociado original desea terminar la relación comercial e independiente con la Empresa, debe transferir o asignar su negocio en concordancia con la Sección 3.26. Si este proceso no se cumple, el negocio será cancelado una vez efectuado el retiro del Asociado original. Todos los bonos y comisiones serán enviados a la dirección inscrita del Asociado original. Tenga en cuenta que las modificaciones permitidas en el ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio están tratados a continuación en la sección 3.5. Existe una cuota de US\$25,00 por cada cambio solicitado, la que debe estar incluida por escrito en el requerimiento junto con la Solicitud y Acuerdo del Asociado completa. Max puede requerir, a su entera discreción, de documentos notariados antes de implementar cualquier cambio en un negocio Max. Max tomará treinta (30) días para procesar la solicitud.

3.4.1 – Modificaciones a la Entidad Comercial

Cada Asociado debe informar de forma inmediata todos los cambios en el tipo de entidad de negocio que utilizan en la operación de sus negocios y la adición o eliminación de los socios del negocio. Los cambios serán procesados una vez al año. Todos los cambios deben ser presentados el 30 de noviembre para ser efectivos el 1 de enero del siguiente año.

3.5 – Cambio de Patrocinador

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y salvaguardar el compromiso de todos los Asociados, Max desalienta fuertemente los cambios en el patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es fundamental para el éxito de todos los Asociados y la organización de marketing. En consecuencia, la transferencia de un negocio Max de un patrocinador a otro rara vez se permite. Las solicitudes de cambio de patrocinio deberán presentarse por escrito al Departamento de Servicios para los Asociados, y debe incluir la razón de la transferencia. Las transferencias serán consideradas según las siguientes circunstancias:

3.5.1 – COLOCACIÓN INDEBIDA

En casos donde el nuevo Asociado es patrocinado por alguien distinto a quien se le hizo a pensar que sería su Patrocinador, el Asociado podrá solicitar ser trasladado a otra organización, dejando su organización de mercadeo intacta. Las solicitudes de traslado bajo esta política se evaluarán caso por caso, y deben completarse antes de las 5:00 pm, Horario de Montaña, en o antes del tercer día laboral luego de la fecha de solicitud. La solicitud deberá entregarse a Max en el Formulario de Solicitud de Corrección de 72 Horas, disponible en Max International. El Asociado que solicita el cambio llevará la carga de probar que fue colocado bajo el patrocinador equivocado. Queda a discreción de Max decidir si implementará el cambio.

3.5.2 – Cancelación y Reaplicación

Un Asociado puede cambiar legítimamente organizaciones, cancelando voluntariamente su negocio Max y manteniéndose inactivo (por ej., no comprando productos Max para la reventa, no vender los productos Max, no patrocinar, no asistir a los eventos Max, no participar en cualquier otra actividad de Asociado o el funcionamiento de cualquier otro negocio Max) por seis (6) meses calendario. Tras el período de seis meses de inactividad, el ex Asociado podrá volver a solicitar un nuevo patrocinador, sin embargo, su línea descendente se mantendrá en su línea original de patrocinio.

3.5.3 – Renuncia a Reclamos por Cambios no Autorizados en la Organización

En los casos en que los procedimientos apropiados para el cambio de patrocinio no se hayan seguido, y una línea descendente se ha creado en el segundo negocio desarrollado por un Asociado, Max se reserva el derecho único y exclusivo para determinar la disposición final de la organización en la línea descendente a su entera discreción y sin responsabilidad alguna. Resolver conflictos sobre la correcta ubicación de una línea descendente que se ha desarrollado en una organización que ha cambiado indebidamente de patrocinadores es extremadamente difícil.

Por lo tanto, LOS ASOCIADOS RENUNCIAN CUAQUIER RECLAMACION CONTRA MAX, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, DUEÑOS, AGENTES Y EMPLEADOS QUE SE RELACIONAN O PROVIENEN DE LA DECISIÓN DE MAX SOBRE LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DESCENDENTE QUE SE DESARROLLE BAJO UNA ORGANIZACIÓN QUE HA CAMBIADO INDEBIDAMENTE LÍNEAS DE PATROCINIO

3.6 – Reclamos y Acción no Autorizadas

3.6.1 – Indemnización

Un Asociado es completamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas hechas en relación con los productos, servicios y Plan de Compensación y Marketing de Max que no estén expresamente contenidos en los materiales oficiales de Max. Los Asociados acuerdan indemnizar a Max, sus directores, funcionarios, empleados y agentes y mantenerlos libres de cualquier y toda responsabilidad incluyendo sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales, o la pérdida de negocios realizados por Max como resultado de declaraciones o acciones del Asociado no autorizadas. Esta disposición sobrevivirá al término del Acuerdo del Asociado.

3.6.2 – Reclamos por Productos

No se aceptarán reclamaciones (incluyendo testimonios personales) en cuanto a propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquier producto ofrecido por Max, excepto aquellos incluidos en la literatura oficial de Max. En concreto, ningún Asociado puede hacer ninguna afirmación de que los productos de Max son útiles en la curación, el tratamiento, diagnosis, mitigación o prevención de ninguna enfermedad. Estas declaraciones pueden ser percibidas como reclamaciones médicas o medicamentos. Estos reclamos no sólo violan las políticas de Max, sino que también podrían violar potencialmente, leyes y regulaciones federales y estatales como el federal Food, Drug, and Cosmetic Act y el Federal Trade Commission Act.

3.6.3 – Reclamos de Ingresos

En su entusiasmo por inscribir a posibles Asociados, algunos Asociados caen de vez en cuando en la tentación de hacer reclamaciones de ingresos o representaciones de ellos para demostrar el poder inherente de la red de mercadeo en red. Esto es contraproducente ya que los nuevos Asociados pueden decepcionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes o rápidos como los que otros han alcanzado. En Max, creemos firmemente que el potencial de ganancia es lo suficientemente grande como para ser muy atractivo, sin tener que revelar las ganancias de otros.

Por otra parte, autoridades de Estados Unidos de America y leyes o reglamentos que regulan e incluso prohíben ciertos tipos de reclamaciones y testimonios de ingresos realizados por personas comprometidas con el mercadeo en red. Los Asociados pueden creer que es beneficioso proporcionar copias de cheques o dar a conocer sus ganancia o las de otros, estas acciones tienen consecuencias legales que pueden impactar negativamente a Max, así como al Asociado que hace la reclamación a menos que las revelaciones apropiadas requeridas por la ley, se hagan simultáneamente con las representaciones de reclamaciones de ingresos o ganancias. Debido a que los Asociados Max no tienen la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para hacer las reclamaciones de ingresos, un Asociado, cuando

presenta o discute la oportunidad o el Plan de Compensación y Marketing Max a un posible Asociado, no puede hacer proyecciones de ingresos, las reclamaciones de ingresos o revelar sus ingresos Max (incluyendo la muestra de cheques, copias de cheques, saldos bancarios o información de impuestos).

3.6.4 – Cumplimiento con controles de calidad

Los Asociados deberán asegurar que los controles de calidad de Max se sigan hasta que los productos lleguen al usuario final. Los Asociados son responsables del almacenamiento y manejo adecuado de los productos de Max International, y deberán seguir las instrucciones específicas de las etiquetas de productos, literatura y hojas de datos, así como cualquier instrucción que Max International pueda ofrecer. Los Asociados no podrán borrar, agregar, modificar, o alterar una etiqueta, material o empaque de los productos o literatura de Max International. Los Asociados deberán asegurar que todos los pedidos de Max sean entregados a los clientes por parte de oficinas o bodegas controladas o apoyadas por Max. Los Asociados no podrán vender productos por cantidades mayores a las que generalmente requiere una persona para su uso personal.

3.6.5 - Declaración de Relación de Ingresos (IDS por sus siglas en inglés)

VISIÓN GENERAL - Max International, LLC (junto con sus afiliados, "Max" o la "Compañía") es una empresa de venta directa con operaciones en los Estados Unidos, Canadá, Filipinas, Singapur, Australia, Nueva Zelanda y Colombia. La Compañía comercializa sus productos a través de Asociados profesionales e independientes que buscan mejorar su seguridad financiera a través de la venta de productos de salud y cuidado de la piel basados en la ciencia.

COMPENSACIÓN - Los Asociados obtienen una compensación por sus servicios independientes de dos maneras: - Comprando productos y servicios ("Productos y Servicios") de la Compañía a precios mayoristas o reducidos de "lealtad" y revendiéndolos a precios minoristas más altos; - A través de comisiones pagadas por la Compañía con base a la compra de Productos y Servicios por personas que están inscritas en la red del distribuidor. Los asociados también pueden comprar materiales promocionales que no se consideran parte de la reventa minorista y no generan comisiones. Los precios al por menor publicados por Max International son solo precios sugeridos; Los asociados son libres de establecer sus propios precios minoristas para los clientes. Por esta razón, la Compañía no puede proporcionar ninguna estimación del ingreso promedio de las ventas minoristas.

COMISIONES - La tabla a continuación es una Declaración de divulgación de ingresos ("IDS") que muestra las comisiones pagadas en virtud del Plan de Compensación Max en 2011 a "Asociados activos" en los EE. UU. Por rango. Los montos en el IDS son solo indicativos de comisiones y no representan **las compensaciones** de un Asociado. Un "Asociado activo" es un Asociado que ha calificado para obtener un cheque de bonificación primario o secundario y se ha inscrito en otro Asociado, durante los últimos seis meses. Consulte el Plan de Compensación Max para obtener una descripción detallada del plan de comisiones de la Compañía.

La Compañía pagó aproximadamente \$15.3 millones en comisiones y compensación de ventas en los EE.UU. en 2011. La comisión mensual promedio pagada a los Asociados Activos en los EE.UU. Fue de \$140.50, o \$1,686.03 USD anuales. Estas cifras no representan ganancias o gastos en los que los Asociados tienen precios marcados en transacciones minoristas.

| Rango de Asociado activo | Numero de Asociados en este rango | Porcentaje de Asociados activos | Porcentaje de todos los Asociados | Promedio de las comisiones mensuales | Comisiones anuales promedios |
|--------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
| Asociado | 5,811 | 64.83% | 7.66% | 18.14 | \$227.02 |
| Asociado Mayor* | 1,595 | 17.58% | 2.08% | 45.00 | \$539.31 |
| Bronce | 819 | 9.03% | 1.07% | 128.52 | \$1,607.27 |
| Plata | 507 | 5.59% | 0.66% | 324.16 | \$4,085.00 |
| Oro | 193 | 2.13% | 0.25% | 806.44 | \$10,161.03 |
| Platino | 45 | 0.50% | 0.06% | 3,131.08 | \$37,738.01 |

* El rango de asociado sénior se eliminó en 2012.

Las ganancias de los Asociados Activos en esta tabla no son necesariamente representativas de los ingresos, si los hubiera, que un Asociado puede o ganará a través de su participación en el Plan de Compensación Máx. Estas cifras no deben considerarse como garantías o proyecciones de sus ganancias o ganancias reales. Cualquier representación o garantía de ganancias sería engañosa. **El éxito con la Compañía resulta solo de esfuerzos de ventas exitosos, que requieren compromiso arduo, diligencia y liderazgo. Tu éxito dependerá de la eficacia con que ejercites estas cualidades.**

POLÍTICA DE DIVULGACIÓN DE INGRESOS - Siguiendo nuestro código de ética, específicamente franqueza y honestidad, se debe presentar una copia del IDS a todos los posibles Asociados (alguien que no sea parte de un Acuerdo Max Internacional de Distribuidores) en cualquier momento que se presente el Plan de Compensación o discutido, o se realiza cualquier tipo de declaración de ingresos o representación de ganancias. Los términos "reclamo de ingresos" y / o "representación de ganancias" (colectivamente "declaración de ingresos") incluyen: (1) estados de ganancias promedio, (2) estados de ganancias reales, (3) estados de cuenta no promedio o no reales ganancias (ganancias proyectadas), (4) estados de rangos de ganancias, (5) testimonios de ingresos, (6) reclamos de estilo de vida y (7) reclamos hipotéticos.

En cualquier reunión no pública (por ejemplo, una reunión en el hogar, individual, independientemente de la sede) con un posible Asociado o Asociados donde se discuta el Plan de Compensación o se realiza cualquier tipo de declaración de ingresos, debe proporcionar el prospecto (s) con una copia del IDS. En cualquier reunión abierta al público

en la que se discuta el Plan de Compensación o se realiza un reclamo de ingresos, debe proporcionar a cada posible Asociado una copia del IDS y / o exhibir al menos un póster de 3 pies x 5 pies en el frente de la sala en una proximidad razonablemente cercana al presentador (es).

Las copias del IDS se pueden imprimir o descargar sin cargo desde el sitio web corporativo en max.com.

3.7 – Punto de Ventas Directa

Los Asociados no pueden vender los productos Max en un local comercial, mostrar o vender ningún producto Max en ningún establecimiento de ventas o servicios establecidos donde productos de la competencia son mostrados o vendidos.

3.8 – Ferias, Exposiciones y Otros Foros de Venta

Los Asociados pueden mostrar y/o vender los productos Max en ferias y exposiciones profesionales. Antes de presentar un depósito para el promotor del evento, los Asociados deben comunicarse con el departamento de Servicios para Asociados por escrito para su aprobación condicional, ya que la política de Max es autorizar un solo negocio Max por evento. La aprobación final será entregada al primer Asociado que haya entregado un aviso oficial del evento, una copia del contrato firmada por el Asociado y el funcionario del evento y el recibo de pago que indique que el depósito por el stand ha sido pagado. La aprobación es válida sólo por el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en futuros eventos debe ser entregada nuevamente al Departamento de Servicios para el Asociado. Max se guarda el derecho a no autorizar la participación en cualquier función que no le parezca sea la adecuada para la promoción de los productos, servicios u oportunidad Max. La aprobación no se dará para trueques, ventas de garaje, mercados de pulgas o de agricultores ya que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que Max desea retratar.

3.9 – Conflictos de Interés

3.9.1 – Sin solicitud

Los Asociados Max son libres de participar en otros negocios multiniveles o de mercadeo en red u oportunidades comerciales. Sin embargo, durante la vigencia del presente Acuerdo, los Asociados no pueden reclutar, directa o indirectamente, a otros Asociados o Clientes Max para ningún otro negocio de mercadeo en red. Tras la cancelación del Acuerdo del Asociado por parte de un Asociado Independiente y por un período de seis meses a partir de entonces, con la excepción de aquellos Asociados que son patrocinados personalmente por el ex socio, éste no puede contratar a ningún Asociado o Cliente Max para otro negocio de comercialización de red. Los Asociados y la Empresa reconocen esto debido a que la comercialización en red es conducida mediante redes de contratistas independientes a través de todos los Estados Unidos y otros países y el negocio es conducido normalmente por medio del internet y el teléfono, un esfuerzo para limitar estrictamente el ámbito geográfico de esta disposición de no captación se hacen totalmente ineficaces. Por lo tanto, los Asociados y Max acuerdan que esta disposición de sin solicitud se aplicará en todos los mercados en que Max tenga negocios.

El término “Reclutar a” significa el actual o el intento de patrocinar, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo para influenciar de alguna manera ya sea directamente o indirectamente o a través de un tercero, a otro Asociado o Cliente para inscribirse o participar en otro negocio de comercialización multinivel, mercadeo en red o una oportunidad de venta directa.

3.9.2 – Venta de Bienes o Servicios Competitivos

Los Asociados no pueden vender o intentar vender ningún programa, producto o servicio que no sea de Max a los Clientes y Asociados Max. Cualquier programa, producto o servicio en las mismas categorías genéricas de productos o servicios Max se considera de la competencia, independientemente de las diferencias en costos, calidad u otros factores distintivos.

3.9.3 – Participación del Asociado en otros Programas de Venta Directa

Si un Asociado se dedica a otros programas de venta directa distintos a Max, será responsabilidad del Asociado asegurarse que su negocio Max opere completamente por separado de cualquier otro programa. Para este propósito, se debe cumplir con lo siguiente: • Los Asociados no deberán exhibir los materiales, ayudas de ventas, productos o servicios de Max con o en la misma ubicación que, cualquier otro material promocional, o ayudas de ventas, productos o servicios distintos a Max.

- Los Asociados no deberán ofrecer la oportunidad Max, productos o servicios Max a Clientes o Asociados prospectivos o existentes en conjunto con ningún otro programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de Max.
- Los Asociados no podrán ofrecer ninguna oportunidad, producto, servicio u oportunidad distinta a Max en eventos, seminarios o convenciones relacionados con Max, o a un radio de cinco millas o dos horas de un evento Max. Si alguna reunión de Max se lleva a cabo de forma telefónica o por internet, cualquier reunión distinta a Max que esté programando deberá hacerse dos horas antes o después de la reunión Max.
- Los Asociados de Max no podrán operar como suplidores o proveedores de bienes y servicios a Max International.
- Los Asociados de Max entienden que las decisiones de Max Corporativo se toman por mayoría y ningún propietario o gerente podrá tomar decisiones o aprobaciones de políticas. Los Asociados no le solicitarán favores especiales o excepciones a ningún funcionario o gerente corporativo.

3.9.4 – Informes de la Actividad de la Línea Descendente (Genealogía)

Bajo su discreción, Max podrá ofrecerles a los Asociados un informe de genealogía descendente junto con la página web replicada del Asociado. El acceso a los informes de genealogía constituyen un privilegio, no un derecho. Max se reserva el derecho de negarle a cualquier Asociado el derecho a su informe de genealogía bajo su absoluta discreción. Todos los Informes de Actividad de la Línea Descendente y la información contenida allí son confidenciales y constituyen información exclusiva y secretos comerciales pertenecientes a Max. Los Informes de Actividad de la Línea Descendente se proporcionan a los Asociados bajo la más estricta confidencialidad y se ponen a disposición del Asociado únicamente para el propósito de ayudarlo a colaborar con sus respectivas Líneas Descendentes en el desarrollo de su negocio Max. Los Asociados deberán utilizar sus Informes de Actividad de las Líneas Descendentes para asistir, motivar y capacitar a sus Asociados en esas líneas. El Asociado y

Max acuerdan que, de no ser por el acuerdo de confidencialidad y no revelación, Max no podría proporcionar los Informes de Actividad de las Líneas Descendentes al Asociado. Por lo tanto, si se brindara un Informe de Actividad de Líneas Descendentes a un Asociado, éste no deberá, en su nombre o en representación de otra persona, asociación, sociedad, corporación y otra entidad:

- Directa o indirectamente revelar cualquier información contenida en algún Informe de Actividad de Líneas Descendentes a un tercero;
- Directa o indirectamente revelar la contraseña u otro código de acceso de su Informe de Actividad de Líneas Descendentes;
- Utilizar la información para competir con Max o para cualquier propósito que no sea promover su negocio Max;
- Reclutar o solicitar a cualquier Asociado o Cliente de Max listado en el informe, o de ninguna manera intentar influir o inducir a cualquier Asociado o Cliente de Max, a alterar su relación de negocios con Max;
- Utilizar o revelar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad cualquier información contenida en un Informe de Actividad de Líneas Descendentes; o • Bajo exigencia de la Compañía, cualquier Asociado, presente o antiguo, deberá devolver el original y todas las copias de los Informes de Actividad de Líneas Descendentes a la Compañía.

3.10 – Apuntando a Otros Vendedores Directos

Max no aprueba que sus Asociados, consciente o inconscientemente recluten equipos de venta de otras compañías de venta directa para vender los productos Max o hacerlos Asociados de Max, tampoco aprueba que los Asociados les soliciten o inciten a violar los términos de sus contratos con esas otras compañías. Si un Asociado se viera envuelto en este tipo de actividad, corre el riesgo de ser demandado por las otras compañías de venta directa. Si cualquier demanda, arbitraje o mediación se entabla contra un Asociado afirmando que ha participado en el reclutamiento de sus fuerzas de venta o clientes, Max no pagará ninguno de los costos asociados a la defensa u honorarios de abogados, tampoco indemnizará al Asociado por ninguna sentencia, fallo o acuerdo.

3.11 – Patrocinio Cruzado

El patrocinio cruzado o la intención de hacerlo, está estrictamente prohibido. “El patrocinio cruzado” está definido como la inscripción de un individuo o entidad que ya cuenta con un Acuerdo de Cliente o Asociado en los archivos de Max o que ha tenido un Acuerdo dentro de los seis meses anteriores en una línea diferente de patrocinio. El uso de los nombres de los cónyuges o parientes, nombres comerciales, alias, DBAs, de corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal, número de identificación falsa, cualquier hombre de paja u otro artifice para eludir esta política, está prohibido. Los Asociados no deben degradar, desacreditar o difamar a otros Asociados para intentar atraer a otro para que sea parte de la primera organización comercial del Asociado. Esta política no prohíbe la transferencia del negocio MAX de acuerdo a la Sección 3.5.

Si se descubre el patrocinio cruzado debe ser informado inmediatamente a la Empresa. Max puede tomar medidas contra los Asociados que han cambiado las organizaciones y/o a los Asociados que animan o participan en el Patrocinio Cruzado. Max puede mover a todos o a parte de la línea descendente del Asociado a su organización de línea descendente inicial si la Empresa considera equitativo y factible hacerlo. Sin embargo, Max no tiene ninguna obligación de mover el patrocinio cruzado de la línea descendente del Asociado, y la disposición final de la

organización se mantiene dentro de la discreción de Max. Los Asociados renuncian a toda reclamación o causa contra Max, sus funcionarios, directores, dueños, agentes y empleados derivados o relacionados con la disposición del Patrocinio Cruzado de la organización en la línea descendente del Asociado.

3.12 – Errores o Preguntas

Si un Asociado tiene preguntas o cree que un error ha sido cometido en relación con las comisiones, bonos, Informes de Actividad en la Línea Descendente o cargos, debe informar por escrito a Max dentro de los 60 días siguientes de cometido el error o incidente en cuestión. Max no se hará responsable por ningún error, omisión o problemas no reportados a la Empresa dentro de los 60 días.

3.13 – Aprobación o Endoso Gubernamental

Ninguna agencia reguladora u oficiales federales o estatales aprueban o avalan ninguna compañía o programa de venta directa o de mercadeo en red. Por lo tanto, los Asociados no deberán representar ni implicar que Max y su Plan de Compensación y Marketing ha sido “aprobado”, “avalado” o por el contrario sancionado por ninguna agencia gubernamental.

3.14 – Retención de Aplicaciones o pedidos

Los Asociados no deben manipular las inscripciones de nuevos postulantes y la compra de productos. Todas las Aplicaciones y Acuerdos del Asociado y pedido de productos deben enviarse a Max dentro de 72 horas después de haber sido firmado por un Asociado o haber puesto una orden del cliente respectivamente.

3.15 – Identificación

Todos los Asociados deben proveer su Número del Seguro Social o una Identificación del Empleador Federal a Max en la Solicitud y Acuerdo del Asociado. Al momento de inscribirse, la Empresa le dará un Número de Identificación único de Asociado con el cual será identificado. Este número lo usará para hacer los pedidos y hacer el seguimiento de las comisiones y los bonos.

3.16 – Impuesto sobre Renta

Cada Asociado es responsable de pagar todos los impuestos locales, estatales y federales de cualquier ingreso generado como Asociado Independiente. Si un negocio Max está exento de impuestos, debe ser reportado a Max.

3.16.1 – Asociados no estadounidenses

Si un Asociado no es ciudadano estadounidense, debe llenar el formulario W8-BIN. De lo contrario Max retendrá el monto máximo permitido por el Código de Rentas Internas o IRS.

3.17 – Estatus de Contratista Independiente

Los Asociados son contratistas profesionales e independientes y no compradores de franquicias u oportunidad Max. El acuerdo entre Max y sus Asociados no crean una relación empleador/trabajador, relación de trabajo o subordinación, ni de agencia, asociación en participación, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y el Asociado. Los Asociados no serán tratados como empleados por la ejecución de los servicios comerciales e independientes o para propósitos de seguridad social, impuestos federales o estatales. Todos los Asociados son responsables de pagar los impuestos locales, estatales y federales que deriven de toda la remuneración ganada como Asociado de la Empresa. El Asociado no tiene autoridad (expresa o implícita), de obligar a la compañía de cualquier obligación. Cada Asociado debe establecer sus propias metas, horas y métodos de venta siempre y cuando cumpla con los términos del Acuerdo del Asociado, las Políticas y Procedimientos, y las leyes aplicables.

3.18 – Seguro

Además del seguro de gastos médicos que el Asociado deberá tener vigente durante el Acuerdo, es posible que desee disponer de un seguro para su negocio. Su póliza de seguro como propietario no cubre las lesiones, robos o daños a equipos de oficina ni inventarios relacionados con el negocio. Contacte a su agente de seguro para estar seguro que su propiedad comercial está asegurada. A menudo, esto se puede lograr con una simple anotación en la “Actividad Comercial” unida a su actual póliza como dueño de casa.

3.19 – Mercadeo Internacional

Max ha publicado o publicará un manual de políticas para cada país donde se realizan o realizarán negocios. Los Asociado que operen fuera de los Estados Unidos deben cumplir con las políticas de cada país donde se encuentran. Copia del manual de políticas internacionales están o estarán disponibles en www.maxgxl.com.

12

3.20 – Exceso de Inventario

Los Asociados no deben comprar más productos de los que usen o revendan a los clientes en un mes y no deben influenciar, o intentar hacerlo, a otros Asociados para que compren más de lo que usan o revendan en un mes.

3.21 – Adhesión a las Leyes y Regulaciones

Los Asociados deben cumplir con todas las leyes y regulaciones locales, estatales y federales en la realización de sus negocios. Muchas ciudades y condados tienen sus propias leyes que regulan los negocios dentro de sus fronteras. En la mayoría de los casos, estas regulaciones no son aplicables a los Asociados debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los Asociados deben obedecer las leyes que se aplican a ellos. Si un funcionario de la ciudad o condado le dijere a un Asociado que una regulación se aplica a él o ella, el Asociado debe ser cortés y cooperar y de forma inmediata enviar una copia de la regulación al Departamento de Cumplimiento de Max. En la mayoría de los casos hay excepciones a la ordenanza que se pueden aplicar a los Asociados Max.

3.22 – Menores de Edad

Una persona que es reconocida como menor de edad en su estado de residencia, no puede ser un Asociado Max. Los Asociados no pueden inscribir menores de edad en el programa Max.

3.23 – Un Negocio Max por Asociado y por Hogar

Un Asociado puede tener o demostrar interés en poseer, en forma legal o similar, como único propietario, socio, accionista, administrador o beneficiario, un solo negocio Max. Ninguna persona puede tener, manejar o recibir compensación por más de un negocio Max. Personas del mismo núcleo familiar no pueden entrar o tener interés en más de un negocio Max. Un “núcleo familiar” se refiere a los cónyuges e hijos dependientes que vivan o tengan negocios en la misma dirección.

Con el fin de mantener la integridad del Plan de Compensación y Marketing de Max, los maridos y las esposas o las parejas de hecho (en conjunto “cónyuges”) que deseen ser Asociados Max, deben ser patrocinados conjuntamente como un negocio Max. Los cónyuges, independientemente de si uno o ambos son signatarios del Acuerdo y Solicitud de Asociado, no pueden ser dueños ni manejar ningún otro negocio Max, ya sea individual o conjuntamente, no pueden participar directa o indirectamente (como accionista, socio, fiduciario, beneficiario del fideicomiso o cualquier otro tipo de propiedad legal o similar) en la propiedad o manejo, en todas sus formas, de otro negocio Max.

Una excepción a la regla de negocios por Asociado se considerará en el caso de que dos Asociados se casasen o que un Asociado obtuviese otro negocio a través de la herencia. Solicitudes de excepciones a la política deben presentarse por escrito al Departamento de Cumplimiento.

3.23.1 – Cónyuges con Negocios Independientes anteriores a marzo 1, 2009

Los cónyuges que poseen un negocio Max antes de marzo 1, 2009, pueden conservar sus negocios por separado. A pesar de esta exención, los esposos pueden compartir o unir su participación en un solo negocio MAX.

3.23.2 – Hijos Adultos en el Hogar

Los hijos de un Asociado que hayan alcanzado los 18 años de edad y que vivan en la casa de un Asociado, pueden tener su propio negocio. Sin embargo, ese hijo debe ser propietario y operador de buena fe del negocio y todos los pedidos y pagos deben efectuarse a través de una tarjeta de crédito que esté a nombre de él.

3.24 – Acciones de los Miembros del Hogar o Personas Afiliadas

Si algún miembro de la familia inmediata de un Asociado se involucra en cualquier actividad que debiera realizar el Asociado, y violare alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada como una violación por parte del Asociado y Max puede tomar medidas de conformidad con la Declaración de Políticas contra los Asociados. De igual manera, si cualquier individuo asociado de alguna manera a una corporación, sociedad, fideicomiso u otra entidad

comercial (en conjunto "personas afiliadas") viola el Acuerdo, tal acción(es) será considerada una violación por la entidad comercial, y Max puede tomar medidas contra la entidad. Del mismo modo, si un Asociado está inscrito en Max como una entidad comercial, cada accionista, funcionario, miembro, socio, o cualquier otra persona o entidad con participación o responsabilidad de gestión en el negocio independiente serán personal e individualmente obligados a cumplir con los términos y condiciones del Acuerdo y Max puede tomar acciones, en forma conjunta y separadamente en contra de cada individuo con participación en el negocio.

3.25 – Solicitudes de Archivos

El valor de copias de facturas, aplicaciones, informe de actividades de las líneas descendentes o cualquier otro archivo para los Asociado, será de US\$1,00 por página por copia. Este valor cubre los gastos de correo y el tiempo ocupado en la búsqueda de los archivos y las copias de los mismos.

3.26 – Venta, Transferencia, Cesión o Alteración de la Participación del Negocio Max

Aunque un negocio Max es manejado en forma privada e independiente, la venta, transferencia, cesión o alteración de la participación (por ej.: agregar un socio) del negocio Max, tiene ciertas limitaciones. Si un Asociado quisiera vender su negocio Max, deben cumplirse los siguientes requisitos:

- La protección de la línea de patrocinio existente siempre debe mantenerse para que el negocio Max continúe operando en esa línea de patrocinio.
- El comprador o cesionario debe convertirse en un Asociado calificado. Si el comprador es un Asociado Max activo, debe terminar primero su negocio Max antes de adquirir cualquier participación de un negocio Max diferente.
- Antes de que la venta, transferencia o cesión sea finalizada y aprobada por Max, cualquier deuda que tenga el Asociado con Max, debe ser cancelada.
- El Asociado que vende debe estar al día y no haber violado ninguno de los términos del Acuerdo para poder vender, transferir o cesar un negocio Max.
- Un negocio Max se puede vender siempre y cuando se cumplan los siguientes criterios:
 - a. El negocio Max debe estar en el rango plata o más alto por tres meses consecutivos anteriores a la venta.
 - b. No puede tener un ejecutivo Oro o superior en la línea descendente del árbol de inscripción. Max no retendrá la venta o transferencia sin motivos, pero se reserva el derecho de impedirla si ésta pone en peligro el negocio Max y/o si al negociar la venta o transferencia, la posición del Asociado afecta a Max mismo. Antes de vender un negocio Max, el Asociado que vende debe informar al Departamento de Servicios al Asociado su intención de venderlo. No hay cambios en la línea de patrocinio con la venta o transferencia de un negocio Max. Un Asociado no puede vender, transferir o asignar centros individuales de negocio, si un negocio es vendido, proceso de transferir lo transferido.

3.27 – Separación de un negocio Max

Los Asociados Max a menudo manejan sus negocios Max como si fueran sociedades de marido-mujer, sociedades regulares, corporaciones o fideicomisos. Debido a que un matrimonio puede terminar en divorcio o una corporación, sociedad o fideicomiso (las tres últimas entidades son colectivas y nos referiremos a ellas como "entidades") puede disolverse, se deben hacer arreglos para asegurar que la separación o división de la empresa sea consumada a fin de no afectar negativamente los intereses e ingresos de otros negocios arriba o abajo de

la línea de patrocinio. Si las partes en separación fallan en asegurar los mejores intereses de otros Asociados y la Empresa en el momento oportuno, Max involuntariamente terminará el Acuerdo del Asociado. Durante el divorcio o el proceso de disolución de la entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos:

3.27.1 – Una de las partes puede, con el consentimiento de la otra parte(s), operar el negocio Max a través de un consentimiento por escrito mediante el cual el renunciado cónyuge, accionista, socio o administrador autoriza a Max para tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge, accionista, socio o fiduciario no renunciado.

3.27.2 – Las partes podrán continuar operando el negocio Max conjuntamente en una base de "negocio como siempre", con lo cual todas las compensaciones pagadas por Max se pagarán de acuerdo con el status quo que existía antes de la presentación de divorcio o disolución. Este es el procedimiento si las partes no están de acuerdo en el formato que se indica más arriba. La Organización de la Línea Descendente de los esposos que se divorcian o de la disolución de una entidad de negocio no se divide bajo ninguna circunstancia. Del mismo modo y bajo ninguna circunstancia, Max dividirá los cheques de comisiones y bonos entre los cónyuges que se divorcian o los miembros de las entidades disueltas. Max reconocerá sólo una Organización de Línea Descendente y emitirá un solo cheque de comisión por cada negocio Max por ciclo de comisión. Los cheques de la comisiones siempre serán emitidos a la misma persona o entidad. En el caso de que las partes en un procedimiento de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y propiedad de la empresa en el momento oportuno y según lo determinado por la Empresa, el Acuerdo del Asociado será cancelado. Si un ex cónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio Max de conformidad con el divorcio, es libre de inscribirse bajo el patrocinador de su elección sin tener que esperar seis meses calendario. En el caso de las disoluciones de entidades comerciales, el ex socio, accionista, miembro o afiliado a otra entidad que no mantiene interés en el negocio debe esperar seis meses a partir de la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como Asociado. En cualquier caso, sin embargo, el ex cónyuge o afiliado comercial no tendrá derecho sobre ningún Asociado en su organización anterior o a cualquier cliente minorista anterior. Deben desarrollar el negocio nuevo, de la misma manera que lo haría cualquier nuevo Asociado.

3.28 – Patrocinio

Todos los Asociados activos al día, tienen el derecho de patrocinar e inscribir a otros a Max. Cada posible Cliente o Asociado tiene el derecho de elegir su propio patrocinador. Si dos Asociados reclaman ser el Patrocinador de un nuevo Asociado o Cliente, la Empresa tomará en cuenta la primera solicitud recibida como control.

3.29 – Sucesión

A la muerte o incapacitación de un Asociado, su negocio puede pasar a sus herederos. La documentación legal apropiada debe ser enviada a la Empresa para asegurar que la transferencia es correcta. En consecuencia, el Asociado debe consultar a un abogado para que lo ayude en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Cuando un negocio Max se transfiere a través de un testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho a recibir todas las bonificaciones y comisiones de la organización de marketing del Asociado fallecido siempre que se cumplan los siguientes requisitos. El sucesor(es) debe:

- Ejecutar un Acuerdo de Asociado.
- Cumplir con las disposiciones y términos del Acuerdo.

- Cumplir con todos los requisitos para el estatus del Asociado fallecido.
- Los cheques de bonos y comisiones de un negocio Max en conformidad con esta sección se pagarán en un solo cheque en forma conjunta a los legatarios. Los legatarios deben proporcionar a Max una "dirección de registro" para que todos los cheques de bonos y comisiones sean enviados.
- Si el negocio es legado a un grupo de legatarios, deben formar una entidad comercial y

adquirir un número de identificación fiscal federal. Max emitirá todos los cheques de bonos y comisiones y un formulario 1099 a la entidad comercial.

3.29.1 – Transferencia por Fallecimiento de un Asociado

Para efectuar la transferencia testamentaria de un negocio Max, el albacea de la herencia debe proporcionar lo siguiente a Max: (1) certificado original de defunción; (2) cartas testamentarias certificadas y una carta de la administración nombrando un albacea; (3) instrucciones del albacea autorizado a Max especificando a quien debe ser transferido el negocio y los ingresos y, (4) un completo Acuerdo del Asociado ejecutado por el beneficiario.

3.29.2 – Transferencia por la Incapacidad de un Asociado

Para efectuar la transferencia de un negocio Max por incapacidad, el sucesor debe proporcionar lo siguiente a Max: (1) una copia certificada del nombramiento como administrador; (2) una copia notariada del documento de fideicomiso u otra documentación que establezca el derecho del fiduciario para administrar el negocio Max y (3) un Acuerdo del Asociado completo, ejecutado por el fiduciario.

3.30 – Técnicas de Telemercadeo

La Cámara Federal de Negocios y la Comisión Federal de Comunicaciones tienen, cada una, leyes que restringen las prácticas del telemercadeo. Ambas agencias federales (así como también un número de estados) tienen las regulaciones "no llamar" como parte de sus leyes de telemercadeo. Aunque Max no considera a sus Asociados como "agentes de telemercadeo" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales en general definen los términos "agente de telemercadeo" y "telemercadeo" de modo que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparece en el registro federal "no llamar", podría causar que violara la ley. Más aún, esta normativa no debe tomarse a la ligera, ya que se castigan con penas significativas (de hasta \$11.000,00 por cada violación).

Por lo tanto, los Asociados no deben participar en telemercadeo en el funcionamiento de sus negocios Max. El término "telemercadeo" significa la colocación de una o más llamadas de teléfono a una persona o entidad para inducir la compra de un producto o servicio Max, o para reclutarlos para la oportunidad Max. Las "llamadas en frío" hechas a los posibles clientes o Asociados que promueven los productos, servicios u oportunidad Max constituyen telemercadeo y están prohibidas. Sin embargo, una llamada telefónica colocada a un posible cliente o Asociado (un "cliente potencial") se permite bajo las siguientes situaciones:

- Si el Asociado ha establecido una relación comercial con el prospecto. Una "relación comercial establecida" es la relación entre un Asociado y un cliente potencial basada en la posible compra, alquiler, arrendamiento de bienes inmuebles o servicios de un Asociado o una transacción financiera entre ambos dentro de los dieciocho meses anteriores a la llamada telefónica hecha para inducir al prospecto a comprar un producto o servicio.

- La solicitud o consulta personal del cliente potencial sobre un producto o servicio ofrecidos por el Asociado dentro de los tres (3) meses anteriores a la fecha de la llamada.
- Si el Asociado recibe por escrito y firmado el permiso del prospecto autorizándolo a llamar. La autorización debe especificar el número de teléfono al cual el Asociado está autorizado a llamar.
- Puede llamar a familiares, amigos personales y conocidos. Un "conocido" es alguien con el que usted ha tenido una relación reciente en primera persona dentro de los tres meses anteriores. Tenga en cuenta, sin embargo, que si se involucra en una "tarjeta de recolección" con todos los que conoce y, posteriormente, los llama, la Comisión Federal de Negocios, FTC (en inglés) puede considerar esto una forma de telemarketing que no está sujeto a esta exención.. Por lo tanto, si se involucra en llamar a "conocidos", usted debe hacer este tipo de llamadas de forma ocasional y no hacer de esta práctica una rutina.
- Además, los Asociados no podrán utilizar sistemas automáticos de marcación telefónica en relación con la operación de sus negocios Max. El término "sistema de marcado automático de teléfono", significa que el equipo tiene la capacidad de: (a) almacenar o producir números telefónicos para llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuencial y (b) discar esos números.

SECCIÓN 4 – RESPONSABILIDADES DE LOS ASOCIADOS

4.1 – Cambio de Dirección, Teléfono y Correo Electrónico

Para asegurar la entrega a tiempo de productos, materiales de apoyo y cheques de comisión, es de suma importancia que los archivos de Max estén al día. Las direcciones domiciliarias son necesarias ya que el Servicio de Correos no entrega en casillas de correo. Los Asociados que están planeando cambiar su dirección de correo electrónico o mudarse deben enviar sus nuevas direcciones y números telefónicos a las oficinas corporativas de Max al Departamento de Servicios al Asociado. Para garantizar la entrega correcta, se debe avisar los cambios con dos semanas de anticipación a Max.

4.2 – Continuando con las Obligaciones de Desarrollo

4.2.1 – Capacitación Continua

Independientemente de su nivel de logro, los Asociados tienen la obligación permanente de seguir promoviendo personalmente las ventas mediante la generación de nuevos clientes y el servicio a sus clientes existentes.

4.2.2 – Responsabilidades Incrementales de Capacitaciones

A medida que avanzan los Asociados a través de los distintos niveles de liderazgo, deberán ir adquiriendo más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto, y comprensión del programa Max. Ellos serán llamados a compartir este conocimiento con los Asociados con menor experiencia dentro de su organización.

4.2.3 – Responsabilidades en las Ventas Continuas

Independientemente de su nivel de logro, los Asociados tienen la obligación permanente de seguir promoviendo personalmente las ventas mediante la generación de nuevos clientes y del servicio a sus clientes existentes.

4.3 – Sin Menospreciar

Max quiere ofrecer a sus Asociados independientes los mejores productos, plan de compensación, y servicio de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Todos estos comentarios los pueden hacer por escrito al Departamento de Servicios al Asociado. Recuerde, ¡para servirle mejor, tenemos que saber de usted! Mientras Max da la bienvenida a contribuciones constructivas, los comentarios y las observaciones negativas hechas en el campo de los Asociados sobre la Empresa, sus productos o plan de compensación no sirven a ningún otro propósito que no sea amargar el entusiasmo de otros Asociados Max. Por esta razón, y para dar el ejemplo adecuado para su línea descendente, los Asociados no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos acerca de Max, otros Asociados, productos, el Plan de Compensación y Marketing o los directores, funcionarios o empleados Max.

4.4 – Entrega de Documentación a los Aplicantes

Los Asociados deben entregar la versión más reciente de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación a las personas que están patrocinando para convertirlos en Asociados antes de que los aplicantes firmen el Acuerdo del Asociado. Copias adicionales de las Políticas y Procedimientos pueden ser descargados del sitio web de Max.

4.5 –Informe de Incumplimiento con la Política

Los Asociados que observen una violación a la política por parte de otro Asociado, la deben informar por escrito directo al Departamento de Cumplimiento de Max. Los detalles de los incidentes tales como fechas, la cantidad de veces, personas involucradas y cualquier documento de apoyo deben ser incluidos en el informe.

4.6 - Respuesta a las preguntas de los clientes

Los Asociados deberán proporcionar información de contacto válida a sus clientes, y hacerles saber de su disposición para responder a preguntas. Los Asociados deberán ayudar a los clientes con sus preguntas, inclusive dirigirlos a Max directamente si tienen preguntas sobre los productos, cuando lo consideren apropiado.

4.7 - Requerimientos de educación

Los Asociados deberán revisar y tener conocimiento de los materiales educativos de Max International. Para responder a las preguntas o dudas de los clientes, los Asociados deberán consultar los materiales, referirse a las herramientas educativas disponibles o contactar a Max International directamente.

SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTA

5.1 – Venta de Productos

El Plan de Compensación y Marketing de Max está basado en la venta de productos y servicios a los consumidores finales. Los Asociados deberán cumplir los requisitos del Volumen Personal Comisionable asociado a su rango como se especifica en el Plan de Compensación y Marketing de Max. “Volumen Personal Comisionable” incluye las compras hechas por el Asociado y sus clientes personales y los Clientes Preferenciales.

5.2 – Sin Restricciones de Territorios

No existen los territorios exclusivos garantizados para nadie. No se requiere cuota de franquicia.

5.3 – Recibos de Venta

Todos los Asociados deben entregar a sus clientes minoristas dos copias del recibo de venta al momento de la misma. Los Asociados deben mantener todos los recibos de ventas al por menor por un período de dos años y presentarlos a Max cuando lo requiera. Registros que documenten las compras de los Clientes Preferenciales de los Asociados serán mantenidos por Max.

Recuerde que los clientes deben recibir dos copias del recibo de venta. Además, los Asociados deben informar vía oral al comprador su derecho de cancelación.

SECCIÓN 6 – BONOS Y COMISIONES

6.1 – Requisitos para Bonos y Comisiones

Un Asociado debe estar activo y en cumplimiento con el Acuerdo para poder calificar para bonificaciones y comisiones. Siempre que el Asociado cumpla con los términos del Acuerdo, Max deberá pagarle las comisiones al Asociado, de conformidad con el plan de Mercadeo y Compensación. El monto mínimo por el cual Max emitirá un cheque será de \$10,00 USD. Si las bonificaciones y comisiones de un Asociado no sobrepasan los \$10,00 USD, la Compañía los acumulará hasta llegar a \$10,00 USD. Se emitirá el cheque una vez que se hayan acumulado los \$10,00 USD. Si un Asociado deja de cobrar un cheque de comisión, bonificación u otro tipo de cheque de Max durante un plazo de 180 días o más a partir de la fecha de emisión, Max podrá, bajo su propia discreción, anular el cheque, en cuyo caso se aplicará un cargo de \$15,00 USD por mes hasta que el monto adeudado se reduzca a \$0,00. El Asociado podrá contactar a Max en cualquier momento para pedir que se le pague el saldo adeudado inmediatamente, sujeto a las limitaciones estipuladas en esta Sección 6.1. De igual forma, si el Asociado no ofrece la información bancaria o de domicilio correcta requerida por Max para pagar una comisión, bonificación u otro pago, por un plazo de 180 días o más desde la fecha en que el pago se debía pagar originalmente, Max podrá, bajo su propia discreción, empezar a cobrarle inmediatamente a la cuenta del Asociado un cargo de servicio de \$15,00 USD por mes, hasta que el saldo adeudado al Asociado se reduzca a \$0,00.

6.2 – Modificación a los Bonos y Comisiones

6.2.1 – Los Asociados reciben bonificaciones y comisiones basado en las ventas reales de productos y servicios a consumidores finales. Cuando se devuelve un producto a Max para reembolso o es recomprado por la Compañía, las bonificaciones y comisiones atribuibles al producto devuelto o recomprado se descontarán en el mes en que se hace el reembolso, y continuando cada periodo de pago posterior hasta que se recupere la comisión de los Asociados de la línea ascendente que recibieron bonificaciones y comisiones de las ventas de los productos reembolsados.

6.3 – Informes

Toda la información proporcionada por Max a través del teléfono o por internet en los informes sobre la actividad en la línea descendente, incluyendo pero no limitado al Volumen Personal Comisionable (o parte de ella), y la actividad de patrocinio descendente se considera precisa y fiable. Sin embargo, debido a varios factores, incluyendo pero no limitado a la posibilidad inherente de errores humanos y mecánicos, la exactitud, integridad y puntualidad de las órdenes, la denegación de la tarjeta de crédito y pagos de cheques electrónicos, los productos devueltos, la tarjeta de crédito y cargos por la devolución de cheques electrónicos, la información no está garantizada por Max ni por las personas que crean o transmiten la información.

TODA LA INFORMACIÓN DE VOLUMEN DE VENTAS PERSONAL O GRUPAL SE ENTREGA "TAL CUAL", SIN GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, NI DECLARACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, AUNQUE SIN LIMITACIÓN, NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, IDONEIDAD PARA UN USO PARTICULAR, O SIN INFRACCIÓN. EN TODA LA EXTENSIÓN PERMITIDA BAJO LA LEY, MAX Y/U OTRAS PERSONAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN NO SERÁN EN NINGÚN CASO, RESPONSABLES DE NINGÚN DISTRIBUIDOR O PERSONA POR DAÑOS DIRECTOS, INDIRECTOS, RESULTANTES, IMPREVISTOS, ESPECIALES O PUNITIVOS QUE DERIVEN DEL USO O ACCESO A LA INFORMACIÓN DE VOLUMEN DE VENTAS PERSONAL Y DE GRUPO (INCLUYENDO PERO NO LIMITADO A LA PÉRDIDA DE BENEFICIOS, BONOS O COMISIONES, DE OPORTUNIDAD Y DAÑOS PUEDEN RESULTAR DE LA INEXACTITUD, FALTA, INCONVENIENCIA, RETRASO O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI MAX O CUALQUIER OTRA PERSONA QUE CREA O TRANSMITE LA INFORMACIÓN HA SIDO ADVERTIDA DE ESTOS DAÑOS. EN TODA LA EXTENSIÓN PERMITIDA POR LA LEY, MAX U OTRAS PERSONAS CREANDO O TRANSMITIENDO LA INFORMACIÓN NO TENDRÁN LA RESPONSABILIDAD U OBLIGACIÓN ANTE USTED O CUALQUIER OTRA PERSONA POR CUALQUIER AGRAVIO, CONTRATO, NEGLIGENCIA, ESTRICTA OBLIGACIÓN, RESPONSABILIDAD POR LOS PRODUCTOS U OTRA TEORÍA CON RESPECTO A CUALQUIER OBJETO DE ESTE CONTRATO O TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON ÉL.

El acceso y uso de la línea de Max y los servicios telefónicos de información y la confianza en dicha información es bajo su propio riesgo. Toda esta información se proporciona "como está". Si usted no está satisfecho con la exactitud y calidad de la información, le recomendamos discontinuar el uso y acceso a la línea Max y al servicio telefónico de información y su dependencia de la información.

SECCIÓN 7 – GARANTÍA DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES E INVENTARIO DE RECOMPRA

7.1 – Garantía del Producto

Max ofrece una garantía de 30 días o se le devolverá su dinero (menos los cargos y cuotas de envío) para todos los Clientes y Asociados que compran productos directamente de Max International o un Asociado autorizado. Si por alguna razón un Cliente o Asociado que le compró productos directamente a Max International o a un Asociado autorizado está insatisfecho con algún producto, podrá devolver la parte sin utilizar a Max, junto con una prueba válida de compra, para obtener un reembolso completo (menos cargos de envío) dentro de los primeros 30 días desde la fecha de compra. Luego de este plazo de 30 días, los artículos devueltos también deben estar en condición Re-vendible (ver definición de "Revendible" en la Sección 11) y estarán sujetos a un cargo de reposición de 10%. Esta garantía de satisfacción del producto aplica únicamente a los productos Max y no a los kits de suscripción o ayudas de ventas compradas por Asociados. Los Kits de Suscripción y las ayudas de ventas están sujetas a las disposiciones de reembolso de la Sección 7.4, abajo. Si un Asociado devuelve \$300,00 o más en mercadería para ser reembolsado dentro de un periodo consecutivo de 12 meses (excluyendo mercadería dañada, la cual será reemplazada), las devoluciones representarán una recompra de inventario y Max recomprará los artículos de conformidad con los términos de la Sección 7.4 y rescindiré al Acuerdo del Asociado..

7.2 – Devoluciones de los Clientes Minoristas

Max ofrece, a través de sus Asociados, la garantía de devolución de 30 días a un 100% a todos los clientes minoristas. Cada Asociado está obligado a cumplir con esta garantía. Si, por cualquier razón, un cliente minorista no está satisfecho con cualquier producto Max, el cliente puede devolver la parte no utilizada del producto al Asociado al que se lo compró, dentro de 30 días, para un reemplazo, cambio o reembolso completo del precio de compra (incluyendo gastos de envío).

7.3 – Derecho a Dejar sin Efecto un Contrato

Un cliente minorista que ha hecho una compra por US\$25,00 o más a un Asociado, tiene tres días hábiles (72 horas, excluyendo domingos y días festivos) después de la venta o ejecución de un contrato para cancelar la orden y recibir el reembolso completo en conformidad con el aviso de cancelación en el formulario de pedido (5 días hábiles para los residentes de Alaska). Cuando un Asociado hace una venta, inscribe un nuevo Asociado, o tiene una orden de un cliente minorista que cancela o solicita un reembolso en el plazo de 72 horas, el Asociado deberá devolver inmediatamente el dinero del cliente, siempre y cuando los productos y/o equipo de ventas se devuelvan en forma sustancial y en las mismas buenas condiciones en que se recibieron. Además, los Asociados deben informar por vía oral a los clientes su derecho a rescindir la compra u orden en un plazo de 72 horas (5 días hábiles para los residentes de Alaska), y asegurarse de que la fecha de la orden, la inscripción, o la compra se haya introducido en el formulario de pedido y/o Solicitud y Acuerdo del Asociado. A todos los clientes minoristas se les debe entregar dos copias del recibo de compra en el momento de la venta.

7.4 – Retorno de Inventario y Ayudas de ventas por los Asociados Tras una Cancelación

Cuando se rescinda un Acuerdo de Asociado, el Asociado cualquier producto y ayuda de venta que tenga en su inventario para obtener un reembolso. Los Asociados sólo podrán devolver los Kits de Suscripción, productos y ayudas de venta si ellos mismos los compraron personalmente a Max (las compras por otros Asociados o terceros no estarán sujetas a reembolso) y cuando estén en condición Re-vendible (ver definición de "Re-vendible" en la Sección 11) y fueron comprados durante el año previo a la fecha de rescisión. En el momento en que se reciba el Kit

de Inscripción Re-venible y/o los productos y ayudas de venta Re-venibles, el Asociado recibirá el reembolso del 90% del costo neto del precio de compra original. Los cargos de envío incurridos por el Asociado cuando se compraron el Kit de Inscripción, los productos o ayudas de venta no serán reembolsados. Si las compras se efectuaron por medio de tarjeta de crédito, el reembolso se realizará a la misma cuenta. Si a un Asociado se le paga una comisión basado en los productos que compró, y dichos productos fueron posteriormente devueltos para reembolso, la comisión que se pagó por esa compra será descontada del monto del reembolso.

7.4.1 – Residentes de Montana

Los residentes de Montana podrán rescindir sus Acuerdos de Asociado dentro de los 15 días siguientes a la fecha de inscripción, y podrán devolver su Kit de Inscripción a cambio de un reembolso completo dentro de ese plazo.

7.4.2 Residentes de Saskatchewan.

Los residentes de Saskatchewan podrán rescindir este contrato desde el momento en que se suscribió y hasta 10 días luego de recibir la copia de esta declaración de derechos de rescisión. No necesitan una razón para rescindir. Si no reciben los bienes o servicios en los 30 días a partir de la fecha indicada en el contrato, podrán rescindir el contrato dentro de un periodo de un año comenzando a partir de la fecha del contrato. Perderán el derecho si aceptan una entrega luego de 30 días. Existen otras justificaciones para una rescisión prolongada. Para recibir más información, puede contactar a su oficina local/territorial de asuntos del consumidor. Si usted rescinde este contrato, el vendedor tendrá 15 días para reembolsarle el dinero y cualquier canje, o el valor en efectivo del canje. Entonces usted tendrá que devolver los artículos. Para rescindir, deberá enviar un aviso de rescisión a Max Internacional, 7090 S. Union Park Ave., Ste. 500, Salt Lake City, Utah 84047 o al fax 801-255-5238. Usted deberá enviar un aviso de rescisión por medio de algún método que le permita comprobar que efectivamente dio el aviso, incluyendo correo registrado, fax o entrega personal.

7.5 – Procedimiento para Todas las Devoluciones

- Los siguientes procedimientos aplican a todas las devoluciones para reembolso, recompra o intercambio:

- Toda mercadería deberá ser devuelta ya sea por el Asociado o por el cliente que la compró directamente a Max.
- Todos los productos que se devolverán deberán tener un Número de Autorización de Devolución, el cual se obtiene llamando al Departamento de Servicios a Asociados. Este Número de Autorización de Devolución debe estar escrito en cada cartón que se está devolviendo.
- La devolución irá acompañada de:
 - Un Formulario de Devolución del Consumidor completado y firmado por él;
 - Una copia del recibo original de venta; y
 - La porción sin utilizar del producto, en su empaque original.
- Los productos que se devuelven para obtener reemplazo deberán ir en materiales de empaque y cartones de envío, y se sugiere utilizar los mejores y más económicos medios de envío. Todas las devoluciones deben enviarse a Max con los costos de envío prepagados. Max no aceptará paquetes de envío por cobrar. El Asociado incurrirá en el riesgo de pérdida

por los productos devueltos, y en caso de que no haya entrega, será responsabilidad del Asociado rastrear el envío.

- Si un Asociado devuelve mercadería a Max que le fue devuelta por un cliente personal, Max deberá recibir el producto en los diez (10) días siguientes a la fecha en que el cliente le devolvió la mercadería al Asociado, y deberá ir acompañada por el recibo de venta que el Asociado le proporcionó al cliente en el momento de la compra. No se realizará ningún reembolso o reemplazo de productos si no se cumplen estas reglas.

POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN

7.6 – Procedimiento de Devolución para Todos Los Productos de Max International Beauty

Nosotros (Max) aceptamos devoluciones en nuestros productos cosméticos Max International Beauty bajo las siguientes condiciones:

- El producto debe ser devuelto dentro de los 30 días siguientes desde la compra.
- Toda parte no utilizada del producto DEBE devolverse a Max para recibir un reembolso.
- Se aplica una tarifa de reposición del 50% a todos los productos devueltos de Max International Beauty.
- *El Asociado o El Cliente recibirán un reembolso el 50% o la mitad del monto pagado por el producto en el pedido original.*
- *Cargos de gestión, y costos de envío son no reembolsables.*
- *El Cliente es responsable por el costo de devolución del producto*
- *El Paquete Premiere de Max Beauty y su contenido son NO REEMBOLSABLES*

Una vez que el producto devuelto haya sido recibido en nuestro almacén o entregado en una ubicación Max, se emitirá un reembolso. Este proceso puede demorar hasta diez días hábiles desde la recepción de los artículos devueltos.

Los artículos devueltos darán como resultado la revocación de cualquier CV o PV acumulado o comisiones pagadas

SECCIÓN 8 – RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS

8.1 – Sanciones

La violación del Acuerdo, de estas Políticas y Procedimientos, o la violación de cualquier obligación de derecho consuetudinario, incluyendo sin limitarse a cualquier obligación de lealtad aplicable, cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, o poco ética, o cualquier acto u omisión por parte de un Asociado que, bajo la discreción exclusiva de la Compañía podría perjudicar su reputación o plusvalía (tal acto u omisión perjudicial no debe estar necesariamente relacionado con el negocio Max del Asociado), podría resultar, a discreción de Max, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Emisión de una advertencia o amonestación escrita;

- Petición para que el Asociado tome medidas correctivas inmediatas;
- Imposición de una multa, que podría ser retenida de los cheques de bonificación y comisión;
- Pérdida de derecho a uno o más cheques de bonificación y comisión;
- Max podría retenerle al Asociado todas o parte de sus bonificaciones y comisiones durante el periodo en que Max esté investigando cualquier conducta que esté presuntamente en violación del Acuerdo. Si el negocio del Asociado llegase a ser rescindido por razones de incumplimiento recurrente, éste

no tendrá derecho a recuperar ninguna de las comisiones retenidas durante el periodo de investigación;

- La suspensión del Acuerdo de Asociado de la persona, por uno o más periodos de pago;
- Rescisión involuntaria de Acuerdo de Asociado de la parte infractora;
- Suspensión y/o rescisión de la página web o de su acceso para el Asociado Max infractor;• Cualquier otra medida explícitamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o cuya implementación Max considere practicable y apropiada para resolver equitativamente los perjuicios causados parcialmente o exclusivamente por la violación o infracción contractual del Asociado;
- En aquellas situaciones donde Max lo considere apropiado, la Compañía podría iniciar procedimientos legales para obtener compensación monetaria y/o equitativa. Durante el ejercicio de la discreción que se le otorga a Max de conformidad con esta sección para proteger su reputación o plusvalía, cuando un Asociado exhiba conducta o emprenda actividades que, a criterio exclusivo de Max, sean perjudiciales para Max o su negocio, Max se reserva el derecho de solicitar que dicho Asociado emprenda o se abstenga de emprender dichas acciones según lo requiera Max para proteger la reputación y/o plusvalía de la Compañía. Aquellas actividades que podrían ocasionalmente ser consideradas perjudiciales podrían incluir actividades del Asociado no relacionadas con su negocio Max, incluyendo actividades emprendidas con otros mercadeos en redes y empresas similares. Aunque a los Asociados no se les requiere rescindir su asociación con tales compañías, los Asociados deberán prometer que cumplirán con los requerimientos exigidos por Max para mitigar o evitar daños a la Compañía y su negocio. Cualquier requerimiento impuesto bajo esta párrafo se establecerá según el caso y bajo la discreción exclusiva de Max. Al Asociado se le dará un plazo razonable para cumplir con las exigencias de Max, dependiendo de la severidad y urgencia de las circunstancias. Max podría requerir de una acción inmediata (en 24 horas o menos) para proteger sus secretos comerciales e información confidencial y la plusvalía de los negocios de sus Asociados. Si el Asociado no cumple con estas exigencias, su cuenta podría ser suspendida o rescindida. Este remedio ocurriría por separado de cualquier otro derecho o remedio disponible a Max bajo el Acuerdo o estas Políticas y Procedimientos.

8.2 – Quejas y Reclamos

Cuando un Asociado tiene una queja o reclamo acerca de una práctica o conducta de otro Asociado en relación a su negocio Max, el Asociado reclamante deberá primero reportar el problema a su patrocinador, quien deberá revisar el asunto y tratar de resolverlo con el patrocinador de la línea ascendente de la otra parte. Si el asunto se refiere a la interpretación o a la violación de las normas de la Empresa, se debe informar por escrito al Departamento de Servicios al Asociados en la Empresa. El Departamento de Servicios al Asociado examinará los hechos y tratará de resolverlo.

8.3 – Mediación

Antes de instituir el arbitraje, las partes deberán cumplir de buena fe y tratar de resolver cualquier disputa que surja o que esté relacionada con el Acuerdo a través de una mediación no vinculante. Una persona aceptada por ambas partes deberá ser nombrada como mediador. Los honorarios y costos del mediador, así como los costos de mantenimiento y la realización de la mediación, se dividirá por igual entre las partes. Cada parte deberá pagar su porción de los honorarios anticipados y sus costos por lo menos 10 días antes de la mediación. Cada parte deberá pagar sus propios honorarios de abogados, así como los costos y gastos individuales asociados con la realización y asistencia a la mediación. Salvo un acuerdo contrario entre las partes, la mediación se llevará a cabo en Salt Lake City, y no podrá durar más de dos días hábiles.

8.4 – Arbitraje

Si la mediación fracasa, cualquier controversia o reclamo que surja o que esté relacionado con el Acuerdo, o con el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante el arbitraje administrado por la Asociación Americana de Arbitraje conforme a su Reglamento de Arbitraje Comercial, y la sentencia sobre el fallo dictado por el árbitro podrá ser presentado en cualquier tribunal competente. Los Asociados renuncian a cualquier derecho a juicio por jurado o ante cualquier tribunal. Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Salt Lake City, Utah.

Todas las partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento de conformidad con las Reglas Federales de Procedimiento Civil. Habrá un árbitro, un abogado, que deberán tener experiencia en transacciones de derecho de negocios preferentemente un abogado con experiencia en la industria de ventas directas, seleccionado en el panel que establece el Panel de Arbitraje Americano. Cada parte que participe del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluyendo los costos legales y de presentación. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para ambas partes y, en caso necesario, será reducida a una sentencia en cualquier tribunal competente. Este acuerdo de arbitraje debería sobrevivir cualquier terminación o expiración del Acuerdo.

No obstante lo anterior, ninguna de estas Políticas y Procedimientos impedirá que Max solicite y obtenga de cualquier tribunal competente una orden de embargo, una medida cautelar, un requerimiento judicial permanente u otro recurso disponible en orden a salvaguardar y proteger los intereses de MAX antes, durante o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro procedimiento o en espera de la emisión de una decisión o fallo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

8.5 – Ley aplicable, Jurisdicción y Competencia

La jurisdicción y competencia de cualquier asunto no sujeto a arbitraje reside exclusivamente en el Condado de Salt Lake, Estado de Utah. La Ley Federal de Arbitraje regirá todas las cuestiones relativas al arbitraje. La ley del Estado de Utah regirá todas las cuestiones relacionadas o derivadas del Acuerdo. No obstante lo anterior y la cláusula de arbitraje en la sección 8.4, los residentes del Estado de Louisiana tendrán derecho a interponer un recurso en contra de Max en su estado y de conformidad con la ley de Louisiana.

SECCIÓN 9 – PAGO Y ENVÍO

9.1 – Cheques devueltos

Todos los cheques devueltos por el banco del Asociado por falta de fondos se volverán a presentar para su pago. Un cargo de \$25.00 por cheque devuelto será cargado a la cuenta del Asociado. Después de recibir un cheque devuelto de un cliente o un Asociado, todos los futuros pedidos deberán ser pagados con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de caja. Cualquier saldo pendiente de pago a Max por parte de un Asociado que haya entregado cheques sin fondos y así como cargos por cheques devueltos serán retenidos de los cheques de bonos y comisiones posteriores.

9.2 – Restricción en el uso de tarjetas de crédito y acceso a las cuentas bancarias de terceros.

Los Asociados no deben permitir que otros Asociados o clientes se inscriban o compren a la empresa a través de sus tarjetas de crédito o cuentas bancarias, sin el permiso escrito presentado a la compañía.

El abuso de las tarjetas de crédito o cobros a sus tarjetas de crédito, puede resultar en la cancelación inmediata del Acuerdo del Asociado.

9.3 – Impuestos a las ventas

En el diseño de la oportunidad Max, una de nuestras filosofías guía ha sido dar la mayor libertad posible de tareas administrativas, operativas y logísticas a los Asociados. Al hacerlo, los Asociados quedan libres para concentrarse en aquellas actividades que afectan directamente a sus ingresos, es decir, las ventas de productos y actividades de inscripción. Para estos fines, Max libera a los Asociados de la carga de cobrar y pagar impuestos sobre las ventas, la presentación de informes de impuestos sobre las ventas, y de mantener registros relativos a los impuestos sobre las ventas.

En virtud de sus operaciones comerciales, Max tiene la obligación de cobrar impuestos de ventas en todas las compras realizadas por los Asociados y Clientes, y remitir los impuestos aplicados a los respectivos estados. Por lo tanto, Max recogerá y remitirá los impuestos sobre las ventas en nombre de los Asociados, basados en el precio de venta recomendado de los productos, de acuerdo con los impuestos aplicables en cada estado o provincia destino del embarque. Si un Asociado ha presentado y Max ha aceptado, un Certificado de Exención de Impuestos y una Licencia de Registro de Impuestos sobre la Venta actual, estos impuestos no serán agregados a la factura y la responsabilidad de recolectarlos y enviarlos a las autoridades competentes será del Asociado. La exención del pago del impuesto sobre las ventas se aplica solamente a las órdenes que han sido enviadas a un estado en el cual han sido llenados y aceptados los documentos de exención fiscal. Se aplicarán impuestos sobre la venta a los pedidos enviados a otro estado. Cualquier exención de impuestos sobre las ventas aceptada por Max no es retroactiva.

Los Clientes Preferenciales no pueden revender productos y de acuerdo con esto, ellos son los consumidores finales de ellos. 21

SECCIÓN 10 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

10.1 – Efecto de la Cancelación

En tanto que un Asociado permanezca activo y cumpla con los términos del Acuerdo del Asociado y estas Políticas y Procedimientos, Max deberá pagar comisiones a los Asociados de acuerdo con el Plan de Compensación y Marketing. Los bonos y comisiones de los Asociados constituyen la tarifa completa por sus esfuerzos en generar ventas y las actividades

relacionadas con esto (incluyendo la construcción de la organización de la línea descendente). Después de la no renovación, cancelación voluntaria o involuntaria del Acuerdo del Asociado o la cancelación por inactividad (todos estos métodos se conocen colectivamente como "cancelación"), el ex Asociado no tendrá ningún derecho, título, reclamación o interés en la organización de marketing en la que trabajó o en cualquier comisión o bonificación de las ventas generadas por ésta. Un Asociado al que se le haya cancelado un negocio, perderá todos sus derechos como tal.

Esto incluye el derecho a vender (v) productos y servicios, a recibir futuras comisiones, bonos u otro tipo de ganancias como resultado de una venta y otras actividades de la ex organización de venta de su línea descendente. En el evento de una cancelación, el Asociado renuncia a todos los derechos que pudo tener, incluyendo pero no limitado a derechos de propiedad, en su ex organización de línea descendente y cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su ex organización de línea descendente.

Después de que un Asociado ha cancelado su Acuerdo del Asociado, no podrá llamarse a sí mismo como un Asociado Max y no tendrá derecho a vender productos o servicios Max. Un Asociado al que se le ha cancelado su Acuerdo de Asociado, recibirá bonos y comisiones sólo por el último periodo activo antes de la cancelación (menos los importes retenidos durante la investigación anterior a una cancelación involuntaria).

10.2 – Cancelación Debido a Inactividad

Si un Asociado no ha comprado productos o no califica con su volumen personal (VP) por seis meses consecutivos (convirtiéndose en "inactivo"), su Acuerdo de Asociado será cancelado por inactividad.

10.3 – Cancelación Involuntaria

La violación por parte de un Asociado de cualquiera de los términos del Acuerdo, incluyendo cualquier modificación que haga Max a su entera discreción, puede dar lugar a alguna de las sanciones que figuran en la sección 8.1, incluyendo la cancelación del Acuerdo de Asociado. La cancelación será efectiva desde la fecha en que la noticia escrita es enviada por correo, faxeada o enviada por un servicio urgente a la última dirección conocida del Asociado (o número de fax), a su abogado o cuando el Asociado reciba un aviso real de cancelación, lo que ocurra primero.

10.4 – Cancelación Voluntaria

El participante en este plan de mercadeo en red tiene el derecho de cancelar en cualquier momento, independiente del motivo. La cancelación debe ser entregada por escrito a la Empresa a su dirección comercial. La noticia escrita debe incluir la firma, nombre escrito, dirección y número de identificación del Asociado.

10.5 – Sin Renovación

Un Asociado puede también cancelar voluntariamente su Acuerdo de Asociado al no renovarlo en la fecha correspondiente. La Empresa también puede elegir no renovar el Acuerdo de Asociado en su fecha de aniversario.

SECCIÓN 11 - DEFINICIONES

Asociado Activo — Un Asociado que cumple el mínimo Volumen Personal Comisionable requerido, como se establece en el Plan Max, para asegurar que es elegible para recibir bonos y comisiones. Para mantenerse como Activo, el Asociado debe haber comprado producto al menos una vez cada seis meses consecutivos.

Rango Activo — El término “rango activo” se refiere al rango actual del Asociado como está determinado en el Plan Max, de cualquier mes. Para ser considerado "activo" en relación con un rango específico, un Asociado debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Max para el rango respectivo.

Acuerdo — El contrato entre la Empresa y cada Asociado incluye la Solicitud y Acuerdo de Asociado, las Políticas y Procedimientos Plan de Compensación y Marketing Max y la Solicitud y Acuerdo de Entidad Comercial (cuando aplique), todo en su forma actual y modificado por Max a su sola discreción. Estos documentos se refieren colectivamente como el "Acuerdo".

Cancelar — Término del negocio de un Asociado. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria, a través de la no renovación o por inactividad.

Informe de Actividad de la Línea Descendente — Es un informe generado por Max, y disponible en el sitio Web replicado de un Asociado, que proporciona datos importantes relativos a la identidad de los Asociados, la información de ventas, y la actividad de inscripción de la organización de comercialización de cada Asociado. Este informe contiene información comercial confidencial y secreta de propiedad de Max.

Tarifa de inscripción - la tarifa que un solicitante debe pagar para convertirse en Asociado máximo.

Propiedad Intelectual - tiene el significado establecido en la Sección 3.2.6 de este documento

Nivel — Las capas de línea descendentes de Clientes y Asociados en una organización comercial de un Asociado determinado. Este término se refiere a la relación que existe entre un Asociado con otro de la línea ascendente, determinado por el número de Asociados que hay entre ellos relacionados por patrocinadores. Por ejemplo, si A patrocina a B, y éste a C, y éste a D el cual patrocina a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

Material Oficial de Max — La literatura, audio o cintas de video y cualquier material desarrollado, impreso, publicado y distribuido por Max o sus reventas autorizadas para los Asociados.

Producción Personal — Mover los productos o servicios Max a un consumidor final para su uso personal.

Volumen Personal Comisionable (VPC) — El valor comisionable de los productos vendidos en un mes: (1) por la Empresa a un Asociado y (2) por la Empresa a un Cliente personalmente inscrito por un Asociado.

Rango — El “título” que un Asociado ha logrado en el cumplimiento del Plan de Compensación y Marketing, sin que en ningún momento se entienda o presuma como un puesto o cargo específico dentro de la estructura organizacional o corporativa de Max.

Reclutar — Para efectos de la Política de Conflictos de Interés de Max (Sección 3.10), el término “Reclutar” significa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo real o intencional o el esfuerzo para influir directa, o indirectamente o a través de un tercero, para que otro Asociado o Cliente Max se inscriba o participe en otra empresa multinivel, mercadeo en red u oportunidad de venta directa.

Revendible — Productos y Ayudas de Venta se considerarán "reventa" si cada uno de los siguientes elementos se cumplen: 1) Están cerrados y sin uso; 2) el paquete y la etiqueta no han sido alterados o dañados; 3) se encuentra en una condición tal que permita venderlo al comercio al valor completo; 4) es devuelto a Max dentro de un año desde la fecha de compra. Cualquier mercadería que se identifique claramente al momento de la venta como discontinuadas, no retornables o como un elemento estacional, no será revendible.

Cliente Minorista — Una persona o entidad que compra productos o servicios Max, pero que no es un Asociado o un familiar inmediato de un Asociado.

Ventas Minoristas — Ventas a un cliente minorista. Si una venta es hecha a un cliente que después firma el Acuerdo de Asociado Max dentro de los 30 días de la fecha de venta o si un familiar inmediato del Cliente envía un Acuerdo de Asociado Max dentro de los 30 días de la venta, dicha venta no constituye una venta al por menor. Las compras personales hechas por un Asociado, no constituyen Ventas Minoristas.

Patrocinador — Un Asociado que inscribe a un Cliente u otro Asociado en la Empresa y aparece como Patrocinador en la Solicitud y Acuerdo del Asociado. El acto de inscribir y

capacitar a otros para convertirlos en Asociados se llama "Patrocinio".

Kit de Inicio — Una selección de material de capacitación y literatura de apoyo comercial que cada nuevo Asociado Comercial Independiente debe comprar (opcional en Dakota del Norte). Es vendido a los Asociados a precio de la Empresa.

Línea Ascendente — Este término se refiere al Asociado que está por encima de un Asociado en particular en la línea de patrocinio de la Empresa. Dicho de otra forma, es la línea de patrocinio que une a un Asociado particular con la Empresa.