

MONAT POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Entra en vigor el 25 de mayo de 2021

MONAT Global Spain, S.L.

MONAT

INTRODUCCIÓN

1.1- POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE COMPENSACIÓN INTEGRADO EN EL ACUERDO DE MARKET PARTNER

Las Políticas y procedimientos, en su forma actual y con las modificaciones futuras que puedan introducirse a discreción exclusiva de MONAT Global Spain, S.L. («MONAT» o la «Empresa») forman parte integral del Acuerdo de Market Partner de MONAT. Cuando en el texto de las presentes Políticas y procedimientos se utiliza el término «Acuerdo» se refiere colectivamente al Acuerdo de Market Partner de MONAT, las presentes Políticas y procedimientos, el Plan de compensación de MONAT y el Formulario de registro de entidad comercial MONAT (si procede). Estos documentos forman parte por referencia del Acuerdo (todos en su forma actual y con las modificaciones que realice MONAT periódicamente). Es responsabilidad de cada Market Partner leer, comprender y cumplir, así como asegurarse de conocer y operar según la versión más actual de las presentes Políticas y procedimientos. Al patrocinar o inscribir a un nuevo Market Partner, es responsabilidad del Market Partner patrocinador asegurarse de que el solicitante reciba o pueda acceder on line a la versión más actualizada de las presentes Políticas y procedimientos y el Plan de compensación de MONAT antes de la ejecución del Acuerdo de Market Partner.

1.2.- EL PROPÓSITO DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

MONAT es una empresa de venta directa que comercializa sus productos a través de Market Partners independientes («Market Partner» o «Market Partners»). Es importante entender que su éxito y el de sus Market Partners compañeros depende de la integridad de las personas que comercializan nuestros productos. Para definir claramente la relación que existe entre los Market Partners y MONAT, y para establecer explícitamente un estándar de conducta comercial aceptable, MONAT ha establecido el Acuerdo.

Los Market Partners de MONAT están obligados a cumplir todas las Políticas y procedimientos que MONAT puede modificar periódicamente, a su total discreción, así como todas las leyes aplicables que rigen su negocio MONAT y su conducta. Puesto que es posible que no esté familiarizado con muchos de estos estándares de práctica, es muy importante que lea y respete las presentes Políticas y procedimientos. Por favor, repase cuidadosamente la información que contienen las presentes Políticas y procedimientos, ya que explican y rigen su relación como colaborador autónomo independiente con la Empresa. Si tiene preguntas respecto a alguna política o normal, no dude en consultar a su Patrocinador o MONAT.

1.3.- CAMBIOS EN EL ACUERDO

Puesto que las leyes cambian periódicamente y nuestro entorno comercial evoluciona muy rápidamente, MONAT se reserva el derecho de modificar el presente Acuerdo y sus precios a su total discreción. Al firmar el Acuerdo de Market Partner y unirse a MONAT como Market Partner y teniendo en cuenta que acepta las comisiones, bonificaciones y recompensas de MONAT, el Market Partner acepta cumplir con la versión más actual de las presentes Políticas y Procedimientos con las modificaciones realizadas por MONAT en cualquier momento a su total discreción. Las modificaciones entrarán en vigor siete (7) días después de la publicación de un aviso de que las Políticas y procedimientos han sido modificados, excepto en caso de cualquier modificación de las obligaciones financieras de un Market Partner, que entrará en vigor sesenta (60) días después de la publicación del aviso. Las modificaciones no se aplicarán retroactivamente a cualquier conducta ocurrida antes de la fecha de entrada en vigor de la modificación. MONAT proporcionará o pondrá a disposición de todos los Market Partners una copia completa de las Políticas y procedimientos modificados mediante uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Empresa; (2) correo electrónico (e-mail); (3) publicación en el Back office del Market Partner; (4) inclusión en publicaciones periódicas de la Empresa; o (5) envíos especiales. Al continuar gestionando el negocio MONAT de un Market Partner o aceptando comisiones, bonificaciones o recompensas de MONAT, el Market Partner reconoce las Políticas y procedimientos revisados y se compromete a cumplirlos.

1.4 - RETRASOS

MONAT no se hace responsable de retrasos o fallos en el desempeño de sus obligaciones cuando el desempeño se haga comercialmente impracticable debido a circunstancias más allá de su control razonable. Esto incluye,

pero sin limitarse a ello, huelgas, conflictos laborales, disturbios, guerras, incendios, muertes, reducción de una fuente de suministro o decretos u órdenes gubernamentales.

1.5.- POLÍTICAS Y DISPOSICIONES INDEPENDIENTES

Si alguna de las disposiciones del Acuerdo, en su forma actual o modificada, se considera inválida o inaplicable por cualquier motivo, sólo se eliminarán las partes inválidas de la disposición y las disposiciones restantes seguirán siendo plenamente vigentes. La disposición independiente o una parte de ella se deberá reformular para reflejar el propósito de la disposición de la manera más fiel posible.

1.6.- RENUNCIA

La Empresa nunca renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen el desarrollo de un negocio. El no ejercicio por parte de MONAT de ningún derecho o poder en virtud del Acuerdo o no insistencia en el estricto cumplimiento por parte de un Market Partner de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, y la no práctica por parte de las partes que difiera de los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia al derecho de MONAT a exigir el cumplimiento exacto del Acuerdo. La renuncia por parte de MONAT solo puede ser efectuada por un funcionario autorizado de la Empresa. La renuncia de MONAT a cualquier incumplimiento particular por parte de un Market Partner, o la renuncia de MONAT a cualquier disposición particular del Acuerdo de Market Partner, incluidas las presentes Políticas y Procedimientos, no afectará o perjudicará los derechos de MONAT con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará de ninguna manera los derechos u obligaciones de cualquier otro Market Partner. Cualquier retraso u omisión por parte de MONAT en el ejercicio de cualquier derecho derivado de un incumplimiento tampoco afectará o perjudicará los derechos de MONAT en cuanto a ese o cualquier otro incumplimiento posterior.

La existencia de cualquier reclamación o causa de acción de un Market Partner contra MONAT no podrá ser usada como defensa para el cumplimiento de cualquier disposición del Acuerdo por parte de MONAT.

SECCIÓN 2 – CONVERTIRSE EN MARKET PARTNER

2.1.- REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN MARKET PARTNER.

Para ser Market Partner de MONAT España, los solicitantes deben:

- a) Ser mayor de edad
- b) Residir legalmente en España, y/o estar autorizado para trabajar en nuestro país
- c) Comprar un Kit básico de MONAT
- d) Certificar estar al corriente de los pagos de la Seguridad Social, y
- e) Enviar una Solicitud de Market Partner debidamente cumplimentada, así como el Acuerdo de MONAT online. La Empresa se reserva el derecho de rechazar solicitudes de nuevos Market Partners o solicitudes de renovación.

2.2.- KITS COMERCIALES Y COMPRAS DE PRODUCTOS

A excepción de la compra de un Kit básico de MONAT, ninguna persona está obligada a comprar productos, servicios o ayudas a la venta de MONAT, ni a pagar ninguna tasa o cuota para convertirse en Market Partner. Para que los nuevos Market Partners se familiaricen con los productos, los servicios, las técnicas de venta, las ayudas a la venta y otros asuntos de MONAT, la Empresa les exige que adquieran un Kit básico. MONAT recomprará los Kits básicos revendibles de cualquier Market Partner que rescinda su Acuerdo de Market Partner de acuerdo con los términos de la Sección 7.3.

2.3.- BENEFICIOS DE MARKET PARTNER

Los beneficios de ser Market Partner incluyen el derecho a:

- a) Comercializar productos MONAT y obtener ganancias de las ventas realizadas por la Empresa a los Clientes presentados por el Market Partner
- b) Recibir reembolsos/comisiones por las compras de los clientes
- c) Participar en el Plan de compensación de MONAT (recibir bonificaciones y comisiones, si cumple los requisitos)

- d) Presentar MONAT a los Clientes VIP
- e) Patrocinar a otras personas como Market Partners en el negocio MONAT y así crear una organización comercial y progresar en el Plan de compensación de MONAT
- f) Recibir periódicamente notificaciones MONAT y otras comunicaciones de MONAT
- i) Participar en las funciones de apoyo, servicio, formación, motivación y reconocimiento patrocinadas por MONAT, previo pago de las tasas correspondientes, si procede, y
- j) Participar en concursos y programas de promoción e incentivos patrocinados por MONAT España para sus Market Partners.

2.4.- PLAZO Y RENOVACIÓN DEL ACUERDO

El plazo del Acuerdo de Market Partner es de un año a partir de la fecha de su aceptación por MONAT España (sujeto a reserva de la rescisión previa en virtud de lo expuesto en la Sección 10). Los Market Partners pueden renovar su Acuerdo de Market Partner cada año pagando una cuota de renovación anual de 45 € (IVA incluido), en o hasta 30 días antes de la fecha de aniversario de su Acuerdo de Market Partner. En caso de que el Market Partner no abone la cuota de renovación antes de la fecha de su aniversario como Market Partner o 30 días después, la cuenta del Market Partner quedará suspendida durante 15 días (el «Periodo de suspensión»). Durante el Período de suspensión, el Market Partner puede restablecer su cuenta de Market Partner por una cuota de 90 € (IVA incluido). Si la cuenta del Market Partner no se restablece al final del Período de suspensión de 15 días, la cuenta del Market Partner se cancelará junto con el Acuerdo de Market Partner. Una vez cancelado el Acuerdo de Market Partner, la cuenta del Market Partner se dará por terminada. Su línea descendente «pasará» a la línea ascendente y no será reemplazada. El Market Partner cuya cuenta haya terminado, tendrá que esperar seis meses para volver a inscribirse.

SECCIÓN 3 – OPERAR UN NEGOCIO MONAT

3.1.- CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE MONAT

Los Market Partners no ofrecerán la oportunidad de MONAT a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramienta de ventas o método de comercialización que no sea el específicamente establecido en la literatura oficial de MONAT. Los Market Partners no exigirán ni alentarán a otros Market Partners actuales o potenciales o Clientes VIP a participar en MONAT de ninguna manera que se desvíe del programa tal como se establece en la literatura oficial de MONAT. Los Market Partners no exigirán ni alentarán a otros Market Partners actuales o potenciales o Clientes VIP a ejecutar cualquier acuerdo o contrato que no forme parte de los acuerdos y contratos oficiales de MONAT para convertirse en Market Partner o Cliente VIP de MONAT. Del mismo modo, los Market Partners no exigirán ni alentarán a otros Market Partners actuales o potenciales a realizar ninguna compra o pago a ningún individuo u otra entidad para participar en el Plan de compensación de MONAT que no sean aquellas compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en la literatura oficial de MONAT.

3.2.- PUBLICIDAD

3.2.1.- GENERAL

Todos los Market Partners deberán salvaguardar y favorecer la buena reputación de MONAT y sus productos. El marketing y la promoción de MONAT, la oportunidad MONAT, el Plan de compensación y los productos MONAT deberán ser coherentes con el interés público, y deberán evitar toda conducta o práctica deshonesto, engañosa, poco ética o inmoral. Los Market Partners deben cumplir con las Directrices de marca de MONAT. Pueden descargar una copia desde la Biblioteca de recursos en su Back Office.

Por lo tanto, para promocionar tanto los productos como la oportunidad que ofrece MONAT, se recomienda encarecidamente a los Market Partners utilizar las ayudas a la venta y los materiales de apoyo producidos por MONAT, que están disponibles para su compra a través de su Back Office. La justificación de este requisito es sencilla: MONAT ha diseñado cuidadosamente sus productos, las etiquetas de los productos, el Plan de compensación y los materiales promocionales para garantizar que todos los aspectos de MONAT sean justos,

veraces, fundamentados y cumplan con las leyes de requisitos legales pertinentes. Si se permitiera a los Market Partners de MONAT desarrollar sus propias ayudas a la venta y materiales promocionales, a pesar de su integridad y buenas intenciones, la probabilidad de que violen involuntariamente cualquier disposición o reglamento que afecte al negocio de MONAT es casi segura. Estas infracciones, aunque sean relativamente pocas, pondrían en peligro la oportunidad de MONAT para todos los Market Partners. Dichos materiales de MONAT son propiedad de MONAT y están protegidos por la propiedad intelectual, los nombres comerciales, las marcas comerciales y las marcas de servicio de MONAT y, como tales, estos materiales se suministran a los Market Partners tal y como son y para su uso exclusivo como Market Partners de MONAT en relación con la oportunidad de MONAT y los productos de MONAT y para cumplir con lo dispuesto en la Sección 3.2.4 del presente documento.

Por lo tanto, los Market Partners no deben desarrollar su propia literatura, anuncios, ayudas a la venta, herramientas de negocios, materiales de promoción o páginas web de Internet. Los Market Partners tampoco podrán utilizar ningún tipo de literatura, publicidad, ayudas a la venta, herramientas de negocio, materiales promocionales o páginas web de Internet obtenidos de cualquier otra fuente que no sea la Empresa. Los Market Partners pueden descargar y conseguir materiales promocionales aprobados en su Back Office.

3.2.2.- CONDUCTA ON LINE

A. PROHIBICIÓN DE SITIOS WEB INDEPENDIENTES

Los Market Partners no pueden diseñar de forma independiente un sitio web que utilice los nombres, logotipos o descripciones de productos de MONAT o que promocioe de otra forma (directa o indirectamente) los productos de MONAT o la oportunidad de MONAT. Los Market Partners no pueden usar anuncios «a ciegas» en Internet que incluyan afirmaciones sobre productos o ingresos que en última instancia estén asociados con los productos de MONAT, la oportunidad de MONAT, o el Plan de compensación de MONAT. El uso de cualquier otro sitio o página web de Internet (incluido, pero no limitado a, sitios de subastas como eBay) de cualquier manera para promocionar la venta de productos MONAT, la oportunidad MONAT, o el Plan de Compensación es una violación de las presentes Políticas y procedimientos y puede dar lugar a cualquiera de las sanciones disciplinarias establecidas en la Sección 8.1.

B. SITIOS WEB REPLICADOS

Si un Market Partner desea utilizar una página web en Internet para promocionar su negocio, podrá hacerlo únicamente a través del programa de páginas web replicadas de la Empresa. Este programa permite a los Market Partners anunciarse en Internet y personalizar con el mensaje del Market Partner y su información de contacto. Estos sitios web están enlazados directamente con el sitio web oficial de MONAT, lo que proporciona al Market Partner una presencia en Internet profesional y aprobada por la Empresa.

El Sitio web replicado no tienen ningún coste adicional. Los Market Partners son los únicos responsables del contenido que añaden a sus Sitios web replicados y deben revisarlo regularmente para asegurarse de que es preciso y relevante.

Los Market Partners no pueden alterar la marca, el material gráfico, o el aspecto de sus Sitios web replicados, y no pueden utilizar sus Sitios web replicados para promocionar, comercializar o vender productos, servicios u oportunidades de negocio que no sean de MONAT. En concreto, un Market Partner no puede alterar el aspecto (ubicación, tamaño, etc.) o la funcionalidad de lo siguiente:

- El logotipo de Market Partner independiente de MONAT
- El nombre del Market Partner
- El botón que redirige al sitio web corporativo de MONAT
- Ilustraciones, logotipos o elementos gráficos
- Texto original.

Dado que los Sitios web replicados pertenecen al dominio myMONAT.com, MONAT se reserva el derecho de

recibir análisis e información sobre el uso de su Sitio web replicado.

La dirección URL por defecto del Sitio web replicado de un Market Partner de MONAT es www.myMONAT.com/<nº de ID de Market Partner>.

El Market Partner debe cambiar este ID por defecto y elegir un nombre de sitio web identificable de forma única que no se pueda:

- Confundir con otras partes del sitio web corporativo de MONAT;
- Confundir a una persona razonable haciéndole creer que está en una página corporativa de MONAT;
- Confundir con cualquier nombre de MONAT;
- Contener palabras o frases descorteses, engañosas o fuera de tono que puedan dañar la imagen de MONAT.

Los Market Partners no pueden monetizar sus Sitios web replicados a través de programas de afiliados, AdSense o programas similares.

C. NOMBRES DE DOMINIO Y DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO

Los Market Partners no pueden utilizar, ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicios, marcas de productos, el nombre de la Empresa, o cualquier derivado de estos, para ningún nombre de dominio de Internet. Los Market Partners tampoco pueden incorporar o intentar incorporar cualquiera de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicios, marcas de productos, el nombre de la Empresa, o cualquier derivado de estos, en cualquier dirección de correo electrónico, excepto en la forma aprobada por la empresa.

D. ENLACES

Al dirigir el tráfico web a un Sitio web replicado de MONAT, debe estar claro, por la combinación del enlace y el contexto que lo rodea, que el enlace conectará con el sitio de un Market Partner independiente de MONAT. No se permiten intentos de dirigir el tráfico web haciendo creer a los visitantes que se les dirigirá a un sitio corporativo de MONAT, cuando en realidad aterrizan en el Sitio web replicado de un Market Partner. MONAT determinará a su completa y razonable discreción qué considera engañoso para un lector o usuario razonable del sitio web.

E. ANUNCIOS CLASIFICADOS ON LINE

Los Market Partners no pueden utilizar anuncios clasificados on line (incluido Craigslist) para enumerar, vender o distribuir productos específicos de MONAT o paquetes de productos. Los Market Partners pueden utilizar anuncios clasificados on line (incluido Craigslist) para la prospección, el reclutamiento, el patrocinio y la información al público sobre la oportunidad de negocio de MONAT, siempre que se utilicen plantillas/ imágenes aprobadas por MONAT. Estas plantillas identificarán al Market Partner como Market Partner independiente de MONAT. Si se proporciona un enlace o URL, debe dirigir al Sitio web replicado del Market Partner.

F. EBAY / SUBASTAS ON LINE

Los productos de MONAT no se pueden publicar en eBay u otras subastas on line, ni los Market Partners pueden recurrir o permitir a sabiendas que un tercero venda productos de MONAT en eBay u otra página de subastas on line.

G. SITIOS WEB DE COMPRAVENTA

Todos los Market Partners que deseen utilizar cualquier canal de comercialización o venta on line deben cumplir las normas de calidad de MONAT, incluida la garantía de protección del consumidor. MONAT prohíbe la publicación o venta de productos MONAT en páginas de compraventa como Amazon, eBay, grupos de Facebook u otras páginas de compra/comercio/intercambio o plataformas de redes sociales. La venta al por menor de cualquier producto MONAT a través de estos sitios o plataformas es una infracción grave y dará lugar a sanciones que pueden incluir la suspensión o cancelación de su cuenta MONAT. MONAT permite el uso de estos foros para ayudar a publicitar la disponibilidad de un Market Partner independiente, la

Oportunidad de MONAT y los productos de MONAT. (Para más información, consulte 3.6.2 – Reclamaciones de productos y 3.6.3 - Reclamaciones de ingresos).

H. PUBLICIDAD EN SITIOS WEB

Los Market Partners pueden colocar anuncios en sitios web siempre que dicho Market Partner utilice las plantillas e imágenes aprobadas por MONAT y se identifique como Market Partner. Todos los anuncios en sitios web deben estar enlazados con el Sitio web replicado del Market Partner. Los Market Partners no pueden usar anuncios «a ciegas» (anuncios en los que se oculta la identidad de la Empresa) en páginas web que incluyan afirmaciones sobre productos o ingresos que en última instancia estén asociados con los productos de MONAT o la Oportunidad de MONAT.

I. ENLACES SPAM

Los enlaces spam se definen como el envío múltiple y consecutivo de un contenido igual o similar a blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros tableros o foros de discusión on line de acceso público y no está permitido. Esto incluye publicaciones de spam en blogs, comentarios de blogs y o spamdexing (manipulación de indexado). Todos los comentarios que dejen los Market Partners en blogs, foros, libros de visitas etc. deben ser únicos, informativos y relevantes.

J. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE MEDIOS DIGITALES

Los Market Partners pueden subir, enviar o publicar contenidos en vídeo, audio o fotografías relacionadas con MONAT que ellos mismos creen siempre que dicho contenido esté alineado con los valores de MONAT, contribuya al bien común de la Comunidad MONAT y cumpla con las presentes Políticas y Procedimientos. Todas las comunicaciones y el contenido creado deben identificar claramente al creador como Market Partner independiente de MONAT en el propio contenido y en las etiquetas descriptivas, deben cumplir con todos los requisitos legales y de derechos de autor, y deben declarar que el creador es el único responsable de este contenido. Los Market Partners no pueden subir, enviar o publicar ningún contenido (vídeo, audio, presentaciones o cualquier archivo informático) recibido de MONAT o capturado en eventos oficiales de MONAT o en edificios propiedad o gestionados por MONAT sin autorización previa por escrito.

K. ENLACES PATROCINADOS / ANUNCIOS DE PAGO POR CLIC (PPC)

No se permiten enlaces patrocinados o anuncios de pago por clic (PPC).

L. REDES SOCIALES

Además de cumplir con todos los demás requisitos especificados en las presentes Políticas y Procedimientos, en caso de que un Market Partner utilice cualquier medio de redes sociales, incluido, pero no limitado a Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram, o Pinterest, el Market Partner se compromete a lo siguiente:

- No se permite que tengan lugar inscripciones o ventas a través de ningún sitio web de una red social. Para generar ventas, el perfil en la red social solo debe enlazar al Sitio web replicado de MONAT del Market Partner.
- Es responsabilidad de cada Market Partner seguir los términos de uso de cada red social. Si la red social no permite que ésta se utilice para actividades comerciales, debes respetar sus condiciones de uso.
- Cualquier perfil en una red social que esté directa o indirectamente operado o controlado por un Market Partner que se utiliza para hablar de o promocionar los productos de MONAT o la Oportunidad de MONAT no puede enlazar a cualquier sitio web, sitio en redes sociales o sitio de cualquier otra naturaleza, que no sea el Sitio web replicado de MONAT del Market Partner.
- Durante la vigencia del presente Acuerdo y durante un período de 12 meses naturales a partir de entonces, un Market Partner no podrá utilizar ningún perfil en redes sociales en el que hable de o promocióne, o haya hablado de o promocionado, el negocio de MONAT o los productos de MONAT para reclutar directa o indirectamente a Market Partner de MONAT para otro programa de venta directa o de marketing en red (colectivamente, «venta directa»). En cumplimiento de esta disposición, un Market

Partner no tomará ninguna acción que pueda razonablemente preverse que resulte en la investigación por parte de otros Market Partners en relación con las otras actividades comerciales de venta directa del Market Partner. La violación de esta disposición constituirá una violación de la disposición de no-solicitud en la Sección 3.10 a continuación.

- Un Market Partner puede publicar, «pinear» o «etiquetar» fotografías de los productos de MONAT en un perfil en redes sociales, pero sólo se podrán utilizar las fotos que sean proporcionadas por MONAT y descargadas desde el Back Office del Market Partner.

Si un Market Partner crea un perfil comercial en una red social que promocióne o se relacione con MONAT, sus productos o la oportunidad, la página del perfil comercial debe relacionarse exclusivamente con el negocio de MONAT del Market Partner y los productos de MONAT. Si el negocio MONAT del Market Partner se cancela por cualquier motivo o si el Market Partner se vuelve inactivo, el Market Partner debe desactivar el perfil comercial.

M. INCENTIVOS PARA LA INSCRIPCIÓN

MONAT no permite el uso de ningún incentivo compartido públicamente como medio para fomentar o atraer a inscribirse en MONAT o como incentivo para la compra de productos MONAT. Estos incentivos inaceptables incluyen rifas, regalos, compras y otras formas similares de alicientes. Cualquier publicación en redes sociales, anuncio o sorteo compartido públicamente son inaceptables, así como intentos de «comprar el negocio», no están permitidos por MONAT o sus Líderes de campo. Sin embargo, MONAT permite ofertas negociadas personalmente (como ofrecer muestras de productos) entre un Market Partner y sus clientes potenciales. MONAT también permite los incentivos ganados ofrecidos por un Market Partner a un miembro del equipo de ese Market Partner como una bonificación o premio merecido por logros como el avance de rango, los ascensos o el reconocimiento.

3.2.3.- LISTADOS DE DIRECTORIOS TELEFÓNICOS Y RESPUESTA TELEFÓNICA

Los Market Partners pueden figurar como «Market Partner independiente de MONAT» en las páginas blancas o amarillas de la guía telefónica o en los directorios on line con su propio nombre. Los Market Partners no tienen permitido anunciarse en directorios telefónicos u on line usando el nombre o el logotipo de MONAT. Los Market Partners no pueden contestar al teléfono diciendo «MONAT», «Incorporado por MONAT», o de cualquier otra manera que pueda hacer creer a la persona que llama que se ha puesto en contacto con las oficinas corporativas de MONAT. Un Market Partner puede utilizar la frase «Market Partner independiente de MONAT» en los saludos telefónicos o en un contestador automático o sistema de mensajes por voz para separar claramente el negocio independiente del Market Partner de MONAT.

Si un Market Partner desea publicar su nombre en un directorio telefónico o on line, debe figurar en el siguiente formato:

NOMBRE DEL MARKET PARTNER
MARKET PARTNER INDEPENDIENTE DE MONAT

3.2.4.- MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE AUTOR

El nombre de MONAT y otros nombres que pueda adoptar MONAT son nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicio propiedad de MONAT (colectivamente «marcas»). Y como tales, dichas marcas son de gran valor para MONAT y se proporcionan a los Market Partners para que las utilicen exclusivamente de la forma expresamente autorizada. MONAT no permitirá el uso de sus nombres comerciales, marcas, diseños o símbolos por parte de ninguna persona, incluidos los Market Partners de MONAT, sin su permiso previo y por escrito. Como Market Partner independiente, puede usar el nombre de MONAT de la siguiente manera

Nombre del Market Partner
Market Partner independiente de MONAT
Ejemplo: Alice Smith
Market Partner independiente de MONAT

El contenido de todos los eventos patrocinados por la Empresa es material con derechos de autor. Los Market Partners no pueden realizar para su venta o distribución ninguna grabación de los eventos y discursos de la Empresa sin el permiso por escrito de MONAT; tampoco pueden reproducir para su venta o para uso personal ninguna grabación de las presentaciones en cinta de audio o vídeo producidas por la Empresa.

3.2.5 – PRENSA Y PREGUNTAS DE LA PRENSA

Los Market Partners no deben responder a las preguntas de los medios de comunicación en relación con MONAT, sus productos o su negocio independiente de MONAT. Todas las preguntas procedentes de cualquier tipo de medio de comunicación deben remitirse inmediatamente a la sede central de MONAT. Esta política está diseñada para garantizar que se proporciona información precisa y coherente al público, así como una imagen pública adecuada.

3.2.6.– PUBLICIDAD EN RADIO Y TELEVISIÓN

Los Market Partners no deben utilizar los medios de comunicación de radio o televisión para la publicidad, distribución o promoción de los productos o la Oportunidad de MONAT sin el consentimiento expreso por escrito de MONAT. En el caso de que MONAT conceda el permiso para el uso de dichos medios, MONAT será la autoridad final en todas las etapas del proceso de producción con plenos derechos sobre todas las grabaciones.

3.2.7.– CORREOS ELECTRÓNICOS O MENSAJES NO SOLICITADOS

MONAT no permite a los Market Partners enviar correos electrónicos o mensajes de marketing no solicitados, a menos que dichos correos electrónicos o mensajes cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos aplicables. Cualquier correo electrónico enviado por un Market Partner que promocione MONAT, la Oportunidad de MONAT o los productos MONAT debe cumplir con lo siguiente:

- a) El Market Partner debe contar con el consentimiento del destinatario para recibir correos electrónicos de marketing.
- b) Debe haber una dirección de correo electrónico de respuesta operativa para contactar con el remitente.
- c) Debe haber un aviso en el correo electrónico que advierta al destinatario de que puede responder al mismo, a través de la dirección de correo electrónico de retorno operativa, para solicitar que no se le envíen futuras solicitudes o correspondencia por correo electrónico (un aviso de «exclusión» operativo).
- d) El correo electrónico debe incluir la dirección postal física del Market Partner.
- h) El correo electrónico debe dejar claro y evidente que el mensaje es un anuncio o una solicitud.
- i) Se prohíbe el uso de textos en el asunto engañosos y/o información de cabecera falsa.
- j) Se deben atender todas las solicitudes de exclusión, ya sean recibidas por correo electrónico o por correo ordinario. Si un Market Partner recibe una solicitud de exclusión de un destinatario de un correo electrónico, el Market Partner debe enviar una copia de la solicitud de exclusión a la Empresa.

MONAT puede enviar periódicamente correos electrónicos de marketing en nombre de los Market Partners a los destinatarios que hayan proporcionado el consentimiento pertinente al Market Partner. Al aceptar el Acuerdo de Market Partner, el Market Partner acepta que la Empresa pueda enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas y de correo electrónico del Market Partner se incluyan en dichos correos electrónicos, tal y como se ha indicado anteriormente. Los Market Partners cumplirán con las solicitudes de exclusión que se generen como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Empresa.

3.2.8. – FAXES NO SOLICITADOS

Salvo lo dispuesto en esta sección, los Market Partners no podrán utilizar o enviar faxes no solicitados o utilizar un sistema de marcación telefónica automática en relación con el funcionamiento de su negocio MONAT. El término «faxes no solicitados» significa la transmisión vía fax de cualquier material o información que anuncie o promocione MONAT, sus productos, el Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la empresa, que se envíe a cualquier persona, excepto que cualquier persona con la que el Market Partner tenga una relación comercial o personal establecida. El término «relación comercial o personal establecida» significa una relación previa o existente formada por una comunicación voluntaria recíproca entre un Market Partner y una persona

justificada por: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona en relación con los productos ofrecidos por dicho Market Partner; o (b) una relación personal o familiar, cuya relación no ha sido previamente restringida por ninguna de las partes. El término «sistema de marcación telefónica automática» significa un equipo que tiene la capacidad de: (a) almacenar o producir números de teléfono a los que llamar, utilizando un generador de números aleatorio o secuencial; y (b) marcar dichos números.

3.3.- PROHIBICIÓN DE COMPRA DE BONIFICACIONES

La compra de bonificaciones está estrictamente prohibida. La «compra de bonificaciones» incluye: (a) la inscripción de individuos o entidades sin el conocimiento, o la ejecución de una Solicitud y Acuerdo de Market Partner independiente por parte de dichos individuos o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como Market Partner; (c) la «acumulación», que es la colocación específica de un cliente VIP individual o Market Partner bajo una persona dentro de la propia línea descendente, que no sea la persona que lo incorporó a MONAT, con el fin de conseguir para sí mismo o para otros ascensos de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones; (d) inscripción o intento de inscripción de individuos o entidades inexistentes como Market Partners; (e) la compra de productos MONAT en nombre de otro Market Partner o bajo el número ID de otro Market Partner, para tener derecho a comisiones o bonificaciones; (f) la compra de cantidades excesivas de productos MONAT que no puedan ser razonablemente utilizados o revendidos en un mes; y (g) cualquier otro mecanismo o artificio para tener derecho a ascensos de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no estén motivados por la compra de buena fe de productos por parte de los consumidores finales. Los Market Partners de MONAT no pueden comprar personalmente más de 1.000 € en productos al mes, a menos que puedan certificar por escrito, a petición de la empresa, que tienen pedidos pendientes de venta al por menor por encima de esa cantidad, o que puedan proporcionar a MONAT otras razones por escrito para justificar dicha compra. En tal caso, el Market Partner deberá proporcionar registros escritos de todas esas ventas al por menor a petición escrita de MONAT. Además, los Market Partners certifican con cada nuevo pedido de productos que han vendido o consumido mínimo el 70 % de todos los productos adquiridos en pedidos anteriores. MONAT se reserva el derecho de verificar la reventa del inventario de productos e inspeccionar la documentación de las ventas del Cliente. No se les exige a los Market Partners de MONAT llevar un inventario de productos o ayudas a la venta.

3.4. ENTIDADES COMERCIALES

Una empresa (SL, SRL, o SA) o sociedad (denominadas colectivamente en esta sección como «Entidad Comercial»), a través de un representante, puede solicitar ser Market Partner de MONAT presentando una Solicitud y Acuerdo de Market Partner debidamente cumplimentados y firmados y un Formulario de Registro de Entidad Comercial debidamente cumplimentado, que puede descargarse del Back Office. Si un Market Partner se inscribe on line, los Documentos de la entidad y el Formulario de registro de la entidad empresarial deben enviarse a MONAT en un plazo de 30 días a partir de la inscripción on line (si no se reciben en el plazo de 30 días, el acuerdo de Market Partner se cancelará automáticamente). Todos los accionistas o socios deben firmar el Formulario de registro de la entidad empresarial. La Entidad Comercial y sus accionistas o socios, u otras partes con cualquier interés de propiedad o responsabilidades de gestión para la Entidad Comercial (colectivamente «Partes afiliadas») son individual, conjunta y solidariamente responsables de cualquier endeudamiento con MONAT, el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de MONAT, el cumplimiento del Acuerdo de Market Partner, y todas las demás obligaciones con MONAT que se enumeran a continuación. La firma del Formulario de Registro de Entidades empresariales por parte de cualquiera de las Partes afiliadas se realiza en aceptación expresa y plena de su responsabilidad conjunta con el Market Partner según lo dispuesto en el presente documento.

Para evitar que se eluda la Sección 3.28 (que prohíbe la venta, la transferencia o la cesión de un negocio de MONAT), sólo se podrán añadir socios adicionales, accionistas, miembros u otras Partes afiliadas a una Entidad Comercial con la aprobación por escrito de la Empresa. Si se incorpora un socio, accionista, miembro u otra Parte afiliada sin la aprobación de la Empresa, el Acuerdo de Market Partner puede ser cancelado a discreción razonable de la Empresa. Hay una tasa de 50 € por cada cambio solicitado, que debe pagarse con la solicitud escrita y la solicitud y el acuerdo de Market Partner cumplimentados. MONAT podrá, a su razonable discreción, exigir pruebas satisfactorias del interés de la Parte afiliada en el Market Partner antes de implementar cualquier cambio en un negocio de MONAT. Por favor, espere treinta (30) días desde la recepción de la solicitud por parte

de MONAT para su tramitación. Tenga en cuenta que los cambios permitidos en esta sección no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se tratan en la Sección 3.5 a continuación.

3.4.1 – CAMBIOS EN UNA ENTIDAD COMERCIAL

Sujeto a la aprobación de MONAT, un Market Partner puede cambiar su estatus bajo el mismo Patrocinador de persona física a Entidad Comercial o de un tipo de Entidad Comercial a otro. Hay una tasa de 50 € por cada cambio solicitado, que debe pagarse con la solicitud escrita y la solicitud y el acuerdo de Market Partner cumplimentados. Estos cambios se tramitarán sólo una vez al año y deberán presentarse antes del 1 de diciembre para que entren en vigor el 1 de enero del año siguiente. Además, los Market Partners que operan sus negocios de MONAT a través de una Entidad Comercial deben notificar a MONAT la adición o remoción de cualquier funcionario, director, accionista, gerente, miembro u otras Partes afiliadas de la Entidad Comercial.

3.5 – CAMBIO DE PATROCINADOR

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de los Market Partners y preservar el duro trabajo de todos los Market Partners, MONAT desaconseja firmemente los cambios de patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es fundamental para el éxito de cada Market Partner y de MONAT. Por tanto, no está permitida la transferencia de un Market Partner de MONAT de un patrocinador a otro, salvo cuando se cometa un error al elegir el Patrocinador correcto al completar las solicitudes on line de MONAT.

Los errores deberán comunicarse durante el período inicial de treinta (30) días inmediatamente posterior a la fecha en que un Market Partner o un Cliente VIP se incorporen por primera vez a MONAT. No se permitirán correcciones de patrocinador después de dicho período inicial de treinta (30) días. Para solicitar una corrección del patrocinador, un Market Partner o Cliente VIP debe ponerse en contacto con el Servicio de Atención al Cliente para iniciar el proceso de solicitud. Todas las solicitudes de cambio de Patrocinador deberán ser aprobadas no solo por la Empresa, sino también por el Patrocinador actual y el nuevo Patrocinador.

3.5.1.- CANCELACIÓN Y NUEVA SOLICITUD

Un Market Partner puede cambiar legítimamente de organización si rescinde voluntariamente su acuerdo de Market Partner de MONAT y permanece inactivo (es decir, no compra productos de MONAT para su reventa, no vende productos de MONAT, no patrocina, no asiste a ningún evento de MONAT y no participa en ninguna otra forma de actividad de Market Partner, ni opera ningún otro negocio de MONAT) durante seis (6) meses naturales completos. Tras el periodo de seis meses de inactividad, el antiguo Market Partner puede volver a enviar una solicitud bajo un nuevo Patrocinador, sin embargo, la Organización de marketing del antiguo Market Partner permanecerá en la línea de patrocinio original.

3.5.2.- NO ELUSIÓN; RENUNCIA DE RECLAMACIÓN

En el caso de que un Market Partner eluda las políticas anteriores relativas al cambio de Patrocinador y a los cambios en una Entidad Comercial, y desarrolle otra organización de línea descendente en un segundo negocio desarrollado por un Market Partner, MONAT se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de línea descendente. Resolver los conflictos sobre la distribución adecuada de una línea descendente que se ha desarrollado bajo una organización que ha cambiado indebidamente de patrocinador suele ser extremadamente difícil. Por lo tanto, los MARKET PARTNERS RENUNCIAN A LA POSIBILIDAD DE PRESENTAR CUALQUIER RECLAMACIÓN CONTRA MONAT, SUS FUNCIONARIOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONEN CON O SE DERIVEN DE LA DECISIÓN DE MONAT RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN QUE SE DESARROLLE DEBAJO DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HAYA CAMBIADO DE LÍNEA DE PATROCINIO.

3.6.- DECLARACIONES Y ACCIONES NO AUTORIZADAS

3.6.1.- INDEMNIZACIÓN

Un Market Partner es totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas realizadas en relación con los productos MONAT y el Plan de Compensación que no estén expresamente contenidas en los

materiales oficiales de MONAT. Esto incluye las declaraciones y representaciones hechas a través de todas las fuentes de medios de comunicación, ya sea en persona, en reuniones, on line, a través de redes sociales, en la prensa o cualquier otro medio de comunicación. Los Market Partners se comprometen a indemnizar a MONAT y a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y a eximirlos de toda responsabilidad, incluidos juicios, sanciones y penalizaciones, reembolsos, costes legales, costes judiciales o pérdida de negocios incurridos por MONAT como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Market Partner, incluido, pero no limitado a, cualquier daño que puedan sufrir como resultado del incumplimiento del Market Partner de cualquiera de las disposiciones de la Sección 3.6 del presente documento. Esta disposición seguirá vigente una vez terminado el Acuerdo de Market Partner.

3.6.2.-DECLARACIONES SOBRE PRODUCTOS

No se puede hacer ninguna afirmación (incluidos testimonios personales) sobre las propiedades beneficiosas o milagrosas de ningún producto ofrecido por MONAT, excepto las contenidas en la literatura oficial de MONAT. En especial, los Market Partners no pueden afirmar que los productos MONAT sean útiles para la cura, el tratamiento, el diagnóstico, la mitigación o la prevención de ninguna enfermedad. Dichas declaraciones se pueden entender como afirmaciones médicas. Los productos MONAT no son productos médicos y no se pueden hacer afirmaciones médicas de ninguna naturaleza respecto a los productos MONAT.

3.6.2 A –DECLARACIONES SOBRE PRODUCTOS

MONAT anima encarecidamente a todos sus Market Partners a que promocionar las ventajas de los revolucionarios productos de MONAT y su vanguardista Oportunidad de venta. Los Market Partners no pueden hacer comparaciones con los productos de otras empresas, salvo que se establezca específicamente en los materiales de marketing oficiales de MONAT. Cualquier otra comparación de productos realizada por un Market Partner está prohibida por constituir una violación de las presentes Políticas y Procedimientos y puede dar lugar a posibles reclamaciones legales por infracción de las leyes de marcas y publicidad, competencia desleal y difamación contra el Market Partner que realice dichas comparaciones, así como reclamaciones contra MONAT.

3.6.3.- DECLARACIONES SOBRE INGRESOS

En su entusiasmo por inscribir a potenciales Market Partners, algunos Market Partners se ven tentados en ocasiones a hacer afirmaciones de ingresos o representaciones de ganancias para demostrar el poder inherente de la venta directa. Esto es contraproducente porque los nuevos Market Partners pueden decepcionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes o rápidos como los que otros han conseguido. En MONAT creemos firmemente que la oportunidad de negocio de MONAT es muy atractiva sin necesidad de hacer declaraciones sobre las ganancias de otros. Los ingresos medios de los Market Partners también pueden variar entre los distintos países. Para obtener información sobre la declaración de ingresos, consulte la Declaración de ingresos de la Empresa en su sitio web.

Además, aunque los Market Partners pueden creer que es beneficioso proporcionar copias de sus planes de negocio, registros de pagos o revelar sus ingresos o los de otros, tales enfoques pueden tener graves consecuencias legales que pueden afectar negativamente a MONAT, así como al Market Partner que hace la declaración. Puesto que los Market Partners de MONAT no tienen los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales para hacer declaraciones de ingresos, un Market Partner, al presentar o hablar sobre la Oportunidad de MONAT o el Plan de Compensación a un potencial nuevo Market Partner, no puede hacer proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos o revelar sus ingresos de MONAT (incluido mostrar sus registros de la Tarjeta de pago de MONAT, registros de Back office, extractos bancarios o registros de impuestos).

3.6.4.- DECLARACIONES SOBRE EL PLAN DE COMPENSACIÓN

Al presentar o hablar del Plan de Compensación de MONAT los Market Partners deben dejar claro a los potenciales Market Partners que el éxito financiero con MONAT requiere compromiso, esfuerzo y habilidad a la hora de vender. Por el contrario, los Market Partners nunca deben hacer ver que es posible alcanzar el éxito sin aplicarse de forma perseverante.

3.7.- PROHIBIDO EL REENVASADO Y EL REETIQUETADO

Los productos de MONAT se deben vender en su embalaje original. No está permitido que los Market Partners reenvasen, reetiqueten o alteren de cualquier manera el embalaje o las etiquetas de los productos de MONAT. La manipulación de las etiquetas/envases podría ser ilegal y podría conllevar responsabilidades administrativas, civiles o penales. Los Market Partners pueden pegar una pegatina personalizada con la información personal/ de contacto del Market Partner en cada producto o envase de producto, siempre y cuando se haga sin quitar las etiquetas existentes ni cubrir ningún texto, gráfico u otro material de la etiqueta del producto.

3.8.- PUNTOS DE VENTA COMERCIALES

Los Market Partners pueden vender los productos de MONAT en un establecimiento de venta comercial de terceros que esté abiertos al público con cita previa y siempre que los productos de MONAT (o la literatura) no estén expuestos en lugares accesibles al público en general (es decir, sí en el mostrador individual o la zona de recepción, pero no en el escaparate).

El Market Partner tiene la obligación de obtener las licencias y los permisos necesarios para abrir el establecimiento y de explotarlo de conformidad con todas las leyes y reglamentos aplicables.

Los sitios web de subastas y/o de ventas on line, incluidos, entre otros, eBay, Amazon, Allegro o sitios similares de cada país, constituyen puntos de venta comerciales y no pueden utilizarse para vender productos MONAT.

3.9.- FERIAS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTA

Los Market Partners pueden exponer y comercializar los productos de MONAT en ferias y exposiciones profesionales. Antes de presentar un depósito al promotor del evento, los Market Partners deben ponerse en contacto con la Oficina Central de MONAT España y obtener el permiso por escrito para la aprobación condicional, ya que la política de MONAT es autorizar sólo un negocio MONAT por evento. La aprobación final se concederá al primer Market Partner que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado por el Market Partner y el responsable del evento y un recibo que indique que se ha pagado un depósito por el mostrador. La aprobación se concede exclusivamente para el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en futuros eventos debe enviarse de nuevo al Departamento de Asistencia al Market Partner en ESMonatSoporte@monatglobal.com. Además, MONAT se reserva el derecho de denegar la autorización para participar en cualquier acto que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos o de la Oportunidad MONAT. No se aprobarán las reuniones de intercambio, los mercadillos de garaje, los mercadillos de coche, venta ambulante o los mercados de agricultores, ya que estos eventos no son adecuados para la imagen profesional que MONAT desea mostrar.

3.10.- CONFLICTOS DE INTERESES

3.10.1.- NO CAPTACIÓN

Sujeto a las disposiciones de las Secciones 3.10.2 y 3.10.3 a continuación, los Market Partners de MONAT pueden participar en otras empresas de venta directa u oportunidades de marketing, incluidos planes conjuntos, marketing de redes y marketing multinivel, siempre y cuando mantengan sus organizaciones y líneas descendentes separadas. Durante el periodo en el que un Market Partner de MONAT opere un negocio independiente de MONAT y continúe recibiendo pagos de comisiones o bonificaciones de MONAT en relación con dicho negocio independiente de MONAT (la «Vigencia del Acuerdo») los Market Partners no pueden, directa o indirectamente, reclutar a ningún otro Market Partner de MONAT o Cliente VIP para cualquier otro negocio de venta directa.

Considerando los beneficios que MONAT proporciona a todos los Market Partners, incluido, pero no limitado a sitios web, asistencia y formación en marketing, pagos de comisiones y otros incentivos y por los beneficios adicionales proporcionados a los Market Partners de mayor rango, por un período de (i) seis (6) meses para todos los Market Partners por debajo del rango de Market Mentor; y (ii) doce (12) meses para todos los Market Partners con rango de Market Mentor y superior, tras la vigencia del Acuerdo, los Market Partners no podrán reclutar, directa o indirectamente, a ningún Market Partner de MONAT o Cliente VIP para ninguna otra empresa

de venta directa, multinivel, marketing de redes o marketing de relaciones.

El término «reclutar» significa patrocinio real o intento de patrocinio, solicitud, inscripción, estímulo o cualquier acción para influir de cualquier otra manera, ya sea directa o indirectamente (es decir, a través de un tercero), a otro Market Partner MONAT o Cliente VIP para inscribirse o participar en otra oportunidad de marketing multinivel, marketing de redes, marketing de relaciones o venta directa.

Market Partners y la Empresa reconocen que, debido a que el marketing de redes se lleva a cabo a través de redes de colaboradores independientes dispersos por toda España y a nivel internacional, y a que el negocio se gestiona habitualmente a través de Internet y del teléfono, un esfuerzo por limitar el alcance geográfico de esta disposición de no captación la haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, los Market Partners y MONAT acuerdan que la disposición de no captación establecida en la presente Sección 3.10.1 se aplicará a todo el país y en todos los mercados internacionales en los que se encuentren los Market Partners de MONAT.

Las disposiciones de la presente Sección 3.10.1 seguirán vigentes al Término del Acuerdo y una vez terminada la relación del Market Partner con MONAT, durante un período de (i) seis (6) meses para todos los Market Partners por debajo del nivel de Market Mentor; o (ii) doce (12) meses para todos los Market Partner en un nivel de Market Mentor o superior.

3.10.2.- VENTA DE PRODUCTOS COMPETIDORES

Los Market Partners no deben vender, o intentar vender, ningún producto de la competencia que no sea de MONAT a otros Market Partners o Clientes VIP durante un periodo de 1 año desde la fecha de finalización de la inscripción del Market Partner como Market Partner. Cualquier producto de la misma categoría genérica que los productos MONAT se considera competidor (por ejemplo, cualquier producto capilar o de belleza similar a MONAT es un producto competidor) independientemente de las diferencias de coste, calidad, ingredientes u otros factores distintivos.

3.10.3.- PARTICIPACIÓN DEL MARKET PARTNER EN OTROS PROGRAMAS DE VENTA DIRECTA

Sujeto a las disposiciones de las secciones 3.10.1 y 3.10.2 anteriores, si un Market Partner participa en otros programas de venta directa distintos de MONAT, es responsabilidad del Market Partner garantizar que su negocio de MONAT sea operado de forma totalmente separada e independiente de cualquier otro programa en el que participe el Market Partner. Con este fin, el Market Partner debe:

- a) No exhibir materiales promocionales, ayudas a la venta o productos de MONAT con o en el mismo lugar que cualquier material promocional, ayudas a la venta, productos o servicios distintos de MONAT.
- b) No ofrecer la Oportunidad o los productos de MONAT a potenciales o existentes Clientes VIP o Market Partners junto con cualquier programa, oportunidad, producto o servicio distinto de MONAT.
- c) No ofrecer ninguna oportunidad, producto, servicio u oportunidad distinta de MONAT en ninguna reunión, seminario, convención, seminario web, teleconferencia u otra acción relacionada con MONAT.
- d) No dirigirse o compartir oportunidades o productos distintos de MONAT con los Market Partners o Clientes VIP de MONAT a través de las páginas de Facebook actuales o nuevas o de cualquier red social que el Market Partner dedique a los productos y oportunidades de MONAT.
- e) No transferir su negocio o utilizar otros nombres o números de identificación (incluido el de un cónyuge, pariente, miembro del hogar, negocio u otra entidad legal como una corporación o fideicomiso), para evadir o eludir las políticas anteriores.
- f) No mostrar o agrupar los productos o servicios de MONAT en la literatura de ventas, en un sitio web, en las redes sociales o en las reuniones de ventas de cualquier otro producto o servicio.

Los Fundadores de MONAT que reciben bonificaciones o pagos del Grupo de fundadores, los miembros actuales o antiguos del Motor Club, los Managing Market Mentors, Associate Executive Directors, Executive Directors y Senior Executive Directors son buscados en el sector de las ventas para solicitar su consejo y MONAT les exige los más altos estándares. Por lo tanto, todas estas personas tienen prohibido participar en cualquier otro programa de venta directa, marketing de relaciones o marketing multinivel como representante independiente.

La violación de cualquiera de las disposiciones de la presente Sección 3.10.3 constituirá una interferencia no razonable e injustificada en la relación contractual entre MONAT y sus Market Partners y causará un daño irreparable a MONAT. En tal caso, MONAT podrá, a su entera y razonable discreción, imponer cualquier sanción que considere necesaria o apropiada contra dicho Market Partner o solicitar una medida cautelar inmediata. Dicha sanción puede incluir, sin estar limitada a, la suspensión de comisiones y bonificaciones, la restricción de acceso a los eventos de MONAT y el reconocimiento o la terminación de la condición de distribuidor independiente de MONAT de un Market Partner.

3.10.4.- INFORMES DE ACTIVIDAD DE MARKET PARTNER (GENEALOGÍA) – INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

«Información confidencial» incluye, pero no se limita a, los informes de actividad de los Market Partners, las identidades de los Clientes VIP de MONAT y de los Market Partners, la información de contacto de los Clientes VIP de MONAT y de los Market Partner, la información sobre el volumen de ventas de los Market Partners. La Información confidencial está o puede estar disponible para que los Market Partners puedan consultarla en el Back Office del sitio web replicado de MONAT de cada Market Partner. Para acceder la dicha Información confidencial los Market Partners deben hacer uso de una contraseña. Todos los Informes de actividad de los Market Partners y la información contenida en los mismos son confidenciales y constituyen información de propiedad y secretos comerciales pertenecientes a MONAT. Los Informes de actividad de los Market Partners se facilitan a los Market Partners de forma estrictamente confidencial y se ponen a su disposición con el único propósito de ayudar a los Market Partners a trabajar con sus respectivas organizaciones de marketing en el desarrollo de sus negocios MONAT. Los Market Partners no podrán utilizar la Información confidencial para ningún otro fin que no sea el desarrollo de sus negocios independientes de MONAT. Si un Market Partner participa en otras empresas de venta directa o de marketing multinivel, el Market Partner no puede tener acceso a cierta información confidencial, incluida, pero no limitada a, los informes de genealogía de la línea descendente. Los Market Partners deben utilizar la Información confidencial para ayudar, motivar y formar a sus Market Partners de línea descendente y para ningún otro propósito. En caso de hacerlo, un Market Partner no puede revelar la Información confidencial a ningún tercero, incluido, pero no limitado a, a sus Market Partners de línea descendente. El Market Partner y MONAT acuerdan que, de no ser por el presente acuerdo de confidencialidad y no divulgación, MONAT no proporcionaría Información confidencial (incluidos los Informes de actividad del Market Partner) al Market Partner.

Para proteger la Información confidencial, un Market Partner no podrá, en su propio nombre, o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- a) Utilizar o revelar directa o indirectamente cualquier Información confidencial a terceros;
- b) Revelar directa o indirectamente, a cualquier individuo, sociedad, asociación, corporación u otra entidad, la contraseña u otros códigos de acceso a su Back Office;
- c) Utilizar cualquier Información confidencial para competir con MONAT o para cualquier propósito que no sea promocionar o apoyar su negocio de MONAT; o
- d) Reclutar o solicitar a cualquier Market Partner o Cliente VIP de MONAT que aparezca en cualquier Informe de actividad del Market Partner o en cualquier otro informe del Back Office del Market Partner, o de cualquier manera intentar influir o persuadir a dicho Market Partner o Cliente VIP a alterar su relación comercial con MONAT.

La obligación de un Market Partner de no revelar ninguna Información confidencial sigue vigente durante un período de 5 años después de la cancelación o terminación del Acuerdo y seguirá siendo efectiva y vinculante independientemente de si el Acuerdo de un Market Partner ha sido terminado, o si el Market Partner está o no afiliado a la Empresa.

3.11.- DIRIGIRSE A OTROS VENDEDORES DIRECTOS

MONAT no permite a los Market Partners dirigirse específica o conscientemente a los vendedores de otra empresa de venta directa para venderles productos MONAT o para convertirlos en Market Partners de MONAT, ni permite que los Market Partners soliciten o inciten a los vendedores directos de otra empresa de venta directa a violar los términos de su contrato con dicha otra empresa. En caso de que los Market Partners realicen dicha actividad, corren el riesgo de ser demandados por la otra empresa de venta directa. Si se presenta alguna

demanda contra un Market Partner alegando que realizó una actividad inapropiada de reclutamiento de sus vendedores o clientes, o si un Market Partner acepta cualquier proceso de arbitraje o mediación en relación con cualquiera de estas reclamaciones, MONAT no pagará ninguno de los costes del Market Partner, incluido cualquier honorario legal, ni indemnizará al Market Partner por cualquier sentencia, laudo o acuerdo.

3.12.- PATROCINIO CRUZADO

Queda estrictamente prohibido realizar o intentar el patrocinio cruzado. «Patrocinio cruzado» o «Malversación» se define como la inscripción de una persona o entidad que ya tiene un Acuerdo de Market Partner vigente con MONAT o que ha tenido un acuerdo de este tipo en los seis meses naturales anteriores, dentro de una línea de patrocinio diferente. Se prohíbe el uso del nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, nombres falsos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación, números de identificación ficticios o cualquier testamento u otro artificio para eludir esta política. Los Market Partners no deben degradar, desacreditar o difamar a otros Market Partners de MONAT en un intento de atraer a otro Market Partner para que forme parte de la Organización de marketing del primer Market Partner.

Si se descubre cualquier actividad de patrocinio cruzado, debe ponerse en conocimiento de la Empresa inmediatamente. MONAT puede tomar medidas disciplinarias contra el Market Partner que cambió de organización y/o contra aquellos Market Partners que fomentaron o participaron en el Patrocinio cruzado. MONAT también podrá trasladar toda o parte de la Organización de marketing del Market Partner infractor a su Organización de marketing original si la Empresa lo considera equitativo y factible. Sin embargo, MONAT no tiene ninguna obligación de trasladar la Organización de marketing del Market Partner patrocinada de forma cruzada y la disposición final de la organización queda a la entera y razonable discreción de MONAT. Los Market Partners renuncian a todas las reclamaciones y causas de acción contra MONAT que surjan o se relacionen con la disposición de la Organización de marketing del Market Partner patrocinada de forma cruzada.

3.13.- ERRORES O CUESTIONES

Si un Market Partner tiene dudas o cree que se ha cometido algún error en relación con las comisiones, las bonificaciones, los informes de actividad de los Market Partners o cargos, el Market Partner debe notificar a MONAT por escrito en un plazo de 60 días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. El Market Partner debe ponerse en contacto con el Departamento de Asistencia al Market Partner a través de IEMonatSupport@monatglobal.com. MONAT no será responsable de los errores, omisiones o problemas que no se comuniquen a la Empresa en un plazo de 60 días.

3.14.- APROBACIÓN O APOYO GUBERNAMENTAL

Ninguna instancia gubernamental aprueba o apoya ninguna empresa o programa de venta directa o de marketing de redes. Por tanto, los Market Partners no deben afirmar o suponer que MONAT o su Plan de Compensación están «aprobados», «apoyados» o sancionados de cualquier otra manera por cualquier organismo o agencia gubernamental.

3.15. - RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS

Los Market Partners no deben manipular las inscripciones de nuevos solicitantes, ni compras de productos. Todas las solicitudes y Acuerdos de Market Partners se deben enviar a MONAT en un plazo de 72 horas si no se han inscrito on line. Asimismo, todos los pedidos de productos deben ser enviados a MONAT en un plazo de 72 horas a partir del momento en que los Clientes los realicen.

3.16.- IDENTIFICACIÓN

En el momento de la inscripción, la Empresa proporcionará al Market Partner un número de identificación único con el que se le identificará. Este número se utilizará para realizar pedidos y hacer un seguimiento de las comisiones y bonificaciones.

3.17.- IMPUESTOS SOBRE LOS INGRESOS

Cada Market Partner es responsable de informar de y pagar los impuestos correspondientes sobre todos los ingresos generados como Market Partner independiente según la legislación vigente.

El Market Partner será responsable de darse de alta en el censo fiscal tal y como lo exige la Ley. El Market Partner es responsable de cumplimentar y presentar debidamente sus declaraciones fiscales.

Cada Market Partner es responsable de pagar los impuestos correspondientes sobre todos los ingresos generados como Market Partner MONAT.

Cada Market Partner acepta la plena responsabilidad y se compromete a pagar todos los impuestos sobre el valor de los viajes, premios o recompensas proporcionadas por MONAT, según lo exigido por las leyes de su país de residencia fiscal o cualquier otra ley aplicable basada en su residencia u otra nacionalidad, según corresponda.

MONAT no tratará al Market Partner como un empleado a efectos fiscales, incluido, pero limitado a que MONAT no realizará ninguna retención de impuestos del empleador sobre la remuneración que reciba el Market Partner. Sin embargo, MONAT puede retener impuestos sobre las remuneraciones devengadas por el Market Partner como representante independiente.

MONAT no puede proporcionar ni proporciona a los Market Partners ningún tipo de asesoramiento fiscal personal. Los Market Partners deben consultar con su propio asesor u otro profesional de la fiscalidad.

3.18.- ESTATUS COMO REPRESENTANTE INDEPENDIENTE

Los Market Partners son representantes independientes que trabajan por cuenta propia. El acuerdo entre MONAT y sus Market Partners no establece una relación empleador/empleado, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y el Market Partner. Un Market Partner no será considerado un empleado de MONAT que les proporciona servicios a efectos fiscales. Asimismo, el Market Partner no se considerará empleado de MONAT a ningún efecto, incluidas las obligaciones y responsabilidades laborales, de Seguridad Social y fiscales. Los Market Partners son responsables de cotizar a la Seguridad Social por su cuenta. El Market Partner no tiene ninguna autoridad (expresa o implícita), para obligar a la Empresa a cualquier obligación.

Cada Market Partner establecerá sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con los términos del Acuerdo de Market Partner, las presentes Políticas y Procedimientos y las leyes aplicables. El Market Partner utilizará sus propias herramientas, como su propio ordenador, teléfono y cualquier otro dispositivo que decida utilizar.

El Market Partner es el único responsable de darse de alta en la Seguridad Social en el Régimen RETA de los trabajadores autónomos. El Market Partner es el único responsable de pagar las contribuciones correspondientes al Régimen RETA.

El Market Partner es el único responsable de dar de alta en la Seguridad Social en el Régimen general a los empleados que pueda contratar. El Market Partner es el único responsable de pagar todas las contribuciones correspondientes de sus empleados.

Por lo tanto, MONAT no tratará al Market Partner ni a sus trabajadores como empleados de MONAT a efectos de la Seguridad Social o de cualquier otro aspecto laboral, incluido, pero no limitado a que MONAT no pagará ninguna cotización por el Market Partner o los trabajadores del Market Partner a la Seguridad Social y no será responsable de ninguna obligación como empleador frente al Market Partner o los trabajadores del Market Partner.

En un plazo de 14 días a partir de la solicitud de MONAT en cualquier momento durante la vigencia del Acuerdo de Market Partner, el Market Partner deberá proporcionar a MONAT un certificado actualizado de la Agencia Tributaria y de la Seguridad Social correspondiente que acredite estar al corriente de cualquier pago y obligación en materia fiscal y de Seguridad Social.

El Market Partner es el único responsable de disponer de los medios y recursos suficientes para desarrollar el negocio de MONAT y cumplir con el Acuerdo de Market Partner. El Market Partner será responsable de obtener

y mantener actualizados todos los permisos y autorizaciones que se requieran para realizar su actividad como representante independiente durante la vigencia del presente Acuerdo. Como representante independiente, el Market Partner controlará completamente los medios y recursos con los que opera su negocio de MONAT.

El Market Partner indicará en todas sus comunicaciones comerciales, membretes, documentos o acuerdos que actúa en su propio nombre y aparecerá en cualquier transacción con terceros como un vendedor independiente y autónomo.

3.19.- SEGURO

Es posible que el Market Partner desee y nosotros también lo recomendamos contratar una póliza de seguro para sus actividades comerciales. Las pólizas de seguro del hogar no suelen cubrir las lesiones relacionadas con actividades comerciales, ni el robo o los daños al inventario o los equipos usados para la actividad comercial y el seguro del coche doméstico puede no cubrir su uso profesional. Aconsejamos a los Market Partners ponerse en contacto con su agente de seguros para asegurarse de que las propiedades de su negocio están protegidas. A menudo, esto se puede conseguir añadiendo una adenda de «Actividad comercial» a la póliza de seguro del hogar del Market Partner.

La Empresa cuenta con un seguro para protegerse de las reclamaciones de responsabilidad de los productos. La póliza de responsabilidad por productos de la Empresa no extiende la cobertura a las reclamaciones que puedan surgir como resultado de la mala conducta de un Market Partner a la hora de comercializar los productos.

3.20.- MARKETING INTERNACIONAL

Debido a las consideraciones críticas normativas, legales y fiscales, MONAT debe limitar la reventa de los productos MONAT y la presentación del negocio MONAT a los posibles Clientes VIP y Market Partners ubicados dentro de los países del EEE o de los países no pertenecientes al EEE que la Empresa ha anunciado que están oficialmente abiertos al negocio.

Por tanto, los Market Partners están autorizados a vender los productos MONAT y a inscribir a los Clientes VIP y a los Market Partners únicamente en los países del EEE en los que MONAT se ha lanzado oficialmente a tal efecto, tal y como se anuncia en la literatura oficial de la Empresa. Los productos y las ayudas a la venta de MONAT no se pueden enviar o vender en ningún otro país. Los Market Partners pueden vender, regalar, transferir o distribuir productos o ayudas a la venta de MONAT solo dentro de la zona del EEE en su país de residencia. Además, ningún Market Partner puede, en ningún país que no esté abierto al negocio (a) llevar a cabo reuniones de ventas, inscripción o formación; (b) inscribir o intentar inscribir a potenciales Market Partners; o (c) llevar a cabo cualquier otra actividad con el fin de vender productos MONAT, establecer una Organización de Marketing o promocionar la Oportunidad de MONAT.

3.21.- CARGA DE INVENTARIO

Los Market Partners nunca deben comprar más productos de los que puedan utilizar o vender razonablemente a los Clientes en un mes y no deben influir o intentar influir en ningún otro Market Partner para que compre más productos de los que pueda utilizar o vender razonablemente a los Clientes en un mes.

3.22.- CUMPLIMIENTO DE LAS LEYES

Los Market Partners deben cumplir todas las leyes y normativas pertinentes a la hora de dirigir sus negocios.

3.23.- MENORES DE EDAD

Una persona que se considere menor de edad en España no puede ser un Market Partner de MONAT. Los Market Partners no pueden inscribir o reclutar a menores de edad en el programa de MONAT.

3.24.- UN NEGOCIO MONAT POR MARKET PARTNER Y POR HOGAR

Un Market Partner puede operar o tener una participación, legal o equitativa, como propietario único, socio, accionista o beneficiario, en un solo negocio de MONAT. Ningún individuo puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio MONAT. Los individuos pertenecientes al mismo hogar no pueden participar

o tener un interés en más de un negocio MONAT. Un «hogar» incluye a todos los individuos que viven o dirigen negocios en la misma dirección y que tengan vínculos de sangre, matrimonio, pareja de hecho o adopción o que viven juntos como una unidad familiar o en un entorno similar a la familia.

Con el fin de mantener la integridad del Plan de compensación de MONAT, los maridos y las esposas, las parejas de hecho o los cónyuges (denominados colectivamente en este documento como «cónyuges») que deseen convertirse en Market Partners de MONAT deben ser patrocinados conjuntamente como un solo negocio de MONAT. Los cónyuges, independientemente de que uno o ambos sean firmantes de la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner, no pueden poseer ni operar ningún otro negocio de MONAT, ya sea individual o conjuntamente, ni pueden participar directa o indirectamente (como accionista, socio, fideicomisario, beneficiario de un fideicomiso o tener cualquier otra propiedad legal o equitativa) en la propiedad o gestión de otro negocio de MONAT en cualquier forma.

Se considerará la excepción a la regla de un negocio por Market Partner/hogar caso por caso, si dos Market Partners se casan o se mudan juntos o en los casos en los que un Market Partner reciba una participación en otro negocio por herencia. Las solicitudes de excepción de la presente política se deben presentar por escrito al Departamento de Cumplimiento.

3.25.- ACCIONES DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR O PERSONAS AFILIADAS

Si un miembro del hogar de un Market Partner participa en cualquier actividad que, de ser realizada por el Market Partner, violaría cualquier disposición del Acuerdo, dicha actividad se considerará una violación por parte del Market Partner y MONAT podrá tomar medidas disciplinarias según las presentes Políticas y Procedimientos contra el Market Partner. Del mismo modo, si cualquier individuo asociado de alguna manera con una Entidad empresarial (colectivamente «individuo afiliado») viola el Acuerdo, dicha(s) acción(es) se considerará(n) una violación por parte de la entidad y MONAT podrá tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial.

3.26.- SOLICITUD DE REGISTROS

Todas las solicitudes por parte de un Market Partner de copias de facturas, solicitudes, informes de actividad de Market Partner u otros registros se deben enviar a ESMonatSoporte@monatglobal.com y conllevarán una tasa de 2 € por página por copia. Esta tasa cubre los gastos de envío y el tiempo necesario para buscar los archivos y realizar las copias de los registros.

3.27.- TRASPASO VERTICAL DE LA ORGANIZACIÓN DE MARKETING

Cuando queda una posición vacante en una Organización de marketing debido a la rescisión un negocio de MONAT, la Organización de marketing se puede traspasar verticalmente según lo dispuesto en la presente

Sección 3.27.

3.27.1.- TRASPASO VERTICAL (GENERAL)

Cuando queda una posición vacante en una Organización de marketing debido a la rescisión de un Acuerdo de Market Partner, cada Market Partner del primer nivel inmediatamente inferior al del Market Partner rescindido en la fecha de la cancelación se traspasará al primer nivel («primera línea») del patrocinador del Market Partner. Por ejemplo, si A patrocina a B y B patrocina a C1, C2 y C3, si B rescinde su negocio, C1, C2 y C3 pasarán a A y se ubicarán en el primer nivel de A.

3.27.2.- TRASPASO VERTICAL (MARKET MENTOR O SUPERIOR)

Si un Market Partner que era pagado como Market Mentor o superior en los últimos cuatro períodos inmediatamente anteriores a la terminación de su Acuerdo de Market Partner (ya sea voluntaria o involuntariamente), la Organización de marketing del ex Market Partner sólo se traspasará verticalmente (como se ha descrito anteriormente) bajo las siguientes condiciones:

1. Si el Patrocinador del antiguo Market Partner ha sido pagado como Market Mentor o superior al menos una vez en los últimos cuatro períodos, entonces la Organización de marketing será inmediatamente

traspasada verticalmente.

2. Si el Patrocinador no ha sido pagado como Market Mentor o superior al menos una vez en los cuatro períodos anteriores a la fecha de la cancelación, entonces se le concederán los siguientes seis períodos para ser pagado como Market Mentor o superior al menos dos veces en los seis períodos. Si el Patrocinador asciende a Market Mentor en el último mes del período de seis meses, entonces se le concederá el siguiente período para llegar al nivel de Market Mentor o superior de nuevo (para cumplir con los 2 períodos de ser pagado como Market Mentor o superior).
 - a. Si el Patrocinador asciende de nivel bajo estas condiciones, entonces la Organización de marketing del Market Partner cancelado se trasladará verticalmente al cumplir los requisitos.
 - b. Si el Patrocinador no asciende de nivel bajo estas condiciones, entonces la posición del Market Partner cancelado quedará permanentemente vacante.

3.28. VENTA, TRANSFERENCIA O CESIÓN DE UN NEGOCIO MONAT

Aunque un negocio MONAT es un negocio de propiedad privada y operado de forma independiente, la venta, la transferencia o la cesión de un negocio MONAT y la venta, la transferencia o la cesión de una participación en una entidad comercial que posee o gestiona un negocio MONAT, está sujeta a ciertas limitaciones. Si un Market Partner desea vender su negocio MONAT o su participación en una entidad comercial que posee o gestiona un negocio MONAT, debe cumplir los siguientes criterios:

- a) El Market Partner vendedor debe ofrecer a MONAT, por escrito, el derecho de tanteo para comprar el negocio en las mismas condiciones acordadas con un comprador tercero. MONAT dispondrá de quince (15) días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita para ejercer su derecho de tanteo.
- b) El comprador o cesionario debe convertirse en un Market Partner calificado de MONAT. El comprador o cesionario debe aceptar el Acuerdo de Market Partner y las Políticas y Procedimientos de MONAT.
- c) Antes de que la venta, la transferencia o la cesión puedan ser finalizadas y aprobadas por MONAT, se deberá satisfacer cualquier obligación de deuda que la parte vendedora tenga con MONAT.
- d) La parte vendedora debe contar con buena reputación y no haber violado ninguno de los términos del Acuerdo o de las Políticas y Procedimientos para poder vender, transferir o ceder un negocio de MONAT.
- e) El comprador o cesionario debe pagar una tasa de transferencia de cuenta MONAT de 110 €.
- f) Si el vendedor tiene una cuenta MONAT con título de «Fundador», el título de Fundador y cualquier bonificación o pago del grupo de Fundadores relacionado con el título de Fundador no se transferirá al comprador o cesionario.

Antes de vender un negocio independiente de MONAT o una participación en una Entidad Comercial, el Market Partner vendedor debe notificar por escrito al Departamento de Cumplimiento de MONAT e informar de su intención de vender su negocio o participación en una entidad comercial de MONAT. El Market Partner vendedor también debe recibir la aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento antes de proceder a la venta. La venta o el traspaso de un negocio independiente de MONAT no puede suponer ningún cambio en la línea de patrocinio.

3.29.- SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE MONAT

Los Market Partners de MONAT pueden a veces operar sus negocios de MONAT como asociaciones de cónyuges, sociedades regulares, compañías u otras Entidades Comerciales. En el momento en que un matrimonio termine en divorcio o una Entidad Comercial se disuelva, se deben tomar medidas para asegurar que la separación o división del negocio se lleve a cabo de manera que no afecte negativamente a los intereses y los ingresos de otros negocios en los niveles superiores o inferiores en la línea de patrocinio.

Durante el proceso de divorcio o disolución de la entidad, las partes deben seguir uno de los siguientes métodos de funcionamiento:

- a) Una de las partes podrá, con el consentimiento de la(s) otra(s), gestionar el negocio de MONAT en virtud de una cesión por escrito en la que el cónyuge, los accionistas o los socios renunciando autorizan a MONAT a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista o socio no renunciante.

- b) Las partes pueden continuar gestionando el negocio de MONAT conjuntamente en términos de «situación normal», en cuyo caso todas las compensaciones pagadas por MONAT se pagarán según el orden establecido que existía antes de la presentación del divorcio o los procedimientos de disolución. Este es el procedimiento por defecto si las partes no se ponen de acuerdo sobre el formato establecido anteriormente.

La Organización de marketing de los cónyuges que se divorcian o de una entidad comercial que se disuelve no se dividirá en ningún caso. Del mismo modo, en ningún caso MONAT repartirá los pagos de comisiones y bonificaciones entre los cónyuges que se divorcien o los miembros de las entidades que se disuelvan. MONAT reconocerá sólo una Organización de marketing y emitirá sólo un pago de comisión por negocio MONAT por ciclo de comisión. Los pagos de las comisiones se emitirán siempre a la misma persona o entidad. En el caso de que las partes de un proceso de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio en un plazo determinado por la Empresa, el Acuerdo de Market Partner se rescindirá por parte de MONAT y el Market Partner acepta expresamente por la presente que esta será una razón legal válida para la rescisión.

En caso de que uno de los excónyuges renuncie completamente a todos los derechos del negocio MONAT original en virtud de un divorcio, a partir de entonces será libre de inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección sin esperar seis meses naturales. En el caso de disoluciones de entidades comerciales, el antiguo socio, accionista, miembro u otro afiliado de la entidad que no conserve ningún interés en la empresa deberá esperar seis meses naturales a partir de la fecha de entrada en vigor de la disolución antes de volver a inscribirse como Market Partner. Sin embargo, en cualquiera de los dos casos, el excónyuge o la filial comercial no tendrá ningún derecho sobre los Market Partners de su antigua organización ni sobre los antiguos Clientes o Clientes VIP. Deben construir el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro nuevo Market Partner.

3.30.- PATROCINIO

Todos los Market Partners activos y con buena reputación tienen derecho a patrocinar e inscribir a otras personas en MONAT. Cada potencial Market Partner tiene el derecho último de elegir su propio Patrocinador. Nuevos Market Partner y Clientes VIP deberán ser patrocinados por la primera persona que les haya presentado la Oportunidad de MONAT. La manipulación de las inscripciones está expresamente prohibida, tal y como se indica en la Sección 3.3. Si dos Market Partners pretenden ser el Patrocinador de este nuevo Market Partners, la Empresa considerará la primera solicitud recibida por la Empresa como prevaleciente.

Al patrocinar a un nuevo Market Partner a través del proceso de inscripción on line, el Patrocinador puede ayudar al nuevo solicitante a rellenar los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar personalmente y aceptar la solicitud y el acuerdo on line, las Políticas y Procedimientos de MONAT y el Plan de Compensación de MONAT. El Patrocinador no puede rellenar la solicitud y el acuerdo on line en nombre del solicitante ni aceptar estos materiales en nombre del solicitante.

3.31.- HERENCIA

En caso de fallecimiento, desaparición o incapacidad de un Market Partner, su negocio puede pasar a sus herederos. Siempre que se transmita un negocio MONAT por testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho a cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la Organización de marketing del Market Partner fallecido siempre que se cumplan los siguientes requisitos. Se debe presentar a la Empresa la documentación legal adecuada para garantizar que la transferencia es correcta, como, por ejemplo:

- I. Una copia del acta notarial de declaración de herederos
- II. Una copia de la escritura pública de aceptación y partición de herencia
- III. Una copia del cuaderno particional
- IV. Una copia de cualquier sentencia definitiva pertinente

En consecuencia, el Market Partner debe consultar a un abogado para que le ayude a preparar un testamento u otro instrumento testamentario en caso de que el sucesor decida hacerse cargo del negocio de MONAT del

fallecido:

- a) Rellenar y firmar un Acuerdo de Market Partner;
- b) Cumplir los términos y las provisiones del Acuerdo; y
- c) Cumplir todos los requisitos para el estatus del Market Partner fallecido.

Si el negocio se lega a los legatarios conjuntos, éstos deben constituir una Entidad Comercial. MONAT emitirá todos los pagos de bonificaciones y comisiones a la entidad comercial. Las bonificaciones y comisiones de un negocio de MONAT transferido en virtud de la presente sección se pagarán conjuntamente a los legatarios. Los legatarios deben proporcionar al MONAT una «dirección de registro».

3.32.- TRANSFERENCIA POR FALLECIMIENTO O DESAPARICIÓN LEGAL DE UN MARKET PARTNER

Para llevar a cabo una transferencia testamentaria de un negocio MONAT, el sucesor o los sucesores del Market Partner deben proporcionar toda la documentación necesaria para establecer el derecho del sucesor o de los sucesores al negocio MONAT en cuestión según lo dispuesto en la Sección 3.31 anterior. El sucesor o los sucesores deben rellenar y firmar un Acuerdo de Market Partner y cumplir los demás requisitos establecidos en la Sección 3.31.

Las disposiciones relativas a la transmisión de un negocio MONAT por fallecimiento se aplicarán mutatis mutandi al caso de desaparición legal del Market Partner.

3.33.- TRANSFERENCIA POR INCAPACIDAD DE UN MARKET PARTNER

Para llevar a cabo una transferencia de un negocio MONAT por incapacidad, el Fideicomisario del Market Partner debe proporcionar toda la documentación necesaria para establecer el derecho al sujeto del Fideicomiso del Fideicomisario al negocio MONAT, incluida una copia de la declaración judicial de incapacidad. El Fideicomisario debe, en nombre del Fideicomiso, rellenar y firmar un Acuerdo de Market Partner y cumplir los demás requisitos establecidos en la Sección 3.31.

3.34.- TÉCNICAS DE TELEMARKETING

Aunque MONAT no considera a sus Market Partners vendedores de «telemarketing» en el sentido tradicional de la palabra, el «telemarketing» está ampliamente definido en la ley, de modo que su acción inadvertida de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparece en cualquier registro de exclusión podría suponer una infracción de la ley.

Los Market Partners no deben realizar acciones de telemarketing en la gestión de su negocio MONAT. El término «telemarketing» significa realizar una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad para persuadir la compra de un producto MONAT o para reclutarlos para la Oportunidad de MONAT. Las «llamadas en frío» realizadas a clientes potenciales o Market Partners que promocionen los productos de MONAT o la Oportunidad de MONAT se consideran telemarketing y están prohibidas.

Sin embargo, las llamadas telefónicas realizadas a un potencial cliente o Market Partner (un «cliente potencial») están permitidas en las siguientes situaciones:

- a) Si el Market Partner tiene una relación comercial establecida con el cliente potencial. Una «relación comercial establecida» es una relación entre un Market Partner y un cliente potencial basada en la compra, alquiler o arrendamiento de bienes o servicios del Market Partner por parte del potencial cliente o una transacción financiera entre el potencial cliente y el Market Partner, en cada caso de naturaleza similar a los productos y/o la Oportunidad de MONAT dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para persuadir al cliente potencial para que compre un producto o servicio.
- b) La consulta o solicitud personal del cliente potencial en relación con un producto o servicio ofrecido por el Market Partner, en los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
- c) Si el Market Partner recibe un permiso escrito y firmado del cliente potencial que autoriza al Market

Partner a llamar. La autorización debe especificar el número o números de teléfono a los que el Market Partner está autorizado a llamar.

- d) Si el Market Partner ha sido referido a llamar a una persona que ha expresado su interés en la Oportunidad de negocio de MONAT o en los Productos MONAT.

Además, los Market Partners no utilizarán sistemas de marcación telefónica automática ni programas informáticos relativos al funcionamiento de sus negocios MONAT. Los Market Partners no realizarán ni iniciarán ninguna llamada telefónica saliente a ninguna persona con un mensaje pregrabado (una «llamada automática») en relación con los productos u oportunidades de MONAT.

3.35. – ACCESO AL BACK OFFICE

MONAT pone a disposición de sus Market Partners el Back Office on line. El Back Office proporciona al Market Partner acceso a información confidencial y de propiedad que se debe usar única y exclusivamente para promover el desarrollo del negocio de un Market Partner de MONAT y para aumentar las ventas de los productos de MONAT. El acceso al Back Office está protegido con contraseña. Los Market Partners no pueden, en ninguna circunstancia, proporcionar sus credenciales de acceso al Back Office a ninguna otra persona o entidad.

El acceso al Back Office es un privilegio y no un derecho. MONAT se reserva el derecho de denegar el acceso de los Market Partners al Back Office a su entera y razonable discreción.

SECCIÓN 4 – LAS RESPONSABILIDADES DE LOS MARKET PARTNERS

4.1.– CAMBIAR DE DIRECCIÓN O TELÉFONO

Para garantizar la entrega puntual de productos y materiales de apoyo, es importante que los registros de MONAT estén actualizados. Es necesario proporcionar la dirección de la calle para el envío. Los Market Partners que tengan previsto mudarse deben actualizar su dirección postal, su dirección de correo electrónico y su número de teléfono a través del Back Office del sitio web replicado de MONAT de los Market Partners. Para garantizar que la entrega se realice de manera adecuada, todos los cambios deben ser notificados a MONAT con dos semanas de antelación.

4.2.– OBLIGACIONES CONTINUAS DE DESARROLLO

4.2.1.– FORMACIÓN CONTINUA

Un Market Partner que patrocine a otro Market Partner en MONAT debe realizar la función de asistencia y formación de buena fe para asegurarse de que sus Market Partners de línea descendente están operando adecuadamente sus respectivos negocios MONAT. Los Market Partners deben mantener el contacto y la comunicación continuas con los Market Partners de sus organizaciones de marketing. Este contactos y comunicaciones por ejemplo pueden incluir, pero no limitarse a: boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico, y el acompañamiento de los Market Partners de la línea descendente en las reuniones de MONAT, sesiones de formación y otros eventos. Los Market Partners de la línea ascendente también son responsables de motivar y formar a los nuevos Market Partners en el conocimiento de los productos MONAT, las técnicas de venta efectivas, el Plan de Compensación de MONAT y el cumplimiento de las Políticas y procedimientos de la Empresa. La comunicación y la formación de los Market Partners de la línea descendente no deben infringir lo establecido en la Sección 3.2.

Los Market Partners no pueden proporcionar formación o materiales de formación para obtener beneficio o de otro modo con fines comerciales. Si la Empresa imparte cualquier tipo de formación a un Market Partner que éste paga, el Market Partner puede exigir a la Empresa que le reembolse dicho coste (menos el coste de las dietas) en un plazo de 14 días tras la formación si el Market Partner no está satisfecho con la misma.

Los Market Partners deben supervisar a los Market Partners de sus organizaciones de marketing para asegurarse de que los Market Partners de la línea descendente no hagan afirmaciones indebidas sobre los productos o el negocio, ni participen en ninguna conducta ilegal o inapropiada.

4.2.2.- AUMENTO DE LAS RESPONSABILIDADES DE FORMACIÓN

A medida que los Market Partners avanzan en las distintas etapas de liderazgo, adquieren más experiencia en técnicas de venta, conocimiento del producto y comprensión del Programa de negocio de MONAT. De vez en cuando, MONAT les pedirá que compartan estos conocimientos con los Market Partners menos experimentados de su organización y se espera que respondan adecuadamente.

4.2.3.- RESPONSABILIDADES CONTINUAS DE VENTA

Independientemente de su nivel de logros, los Market Partners tienen la obligación continua de seguir promocionando personalmente las ventas a través de la generación de nuevos Clientes y Clientes VIP y a través del servicio a sus Clientes existentes.

4.3.- NO DESCRÉDITO

MONAT quiere proporcionar a los Market Partners los mejores productos, Plan de compensación y servicio del sector. Por lo que valoramos las críticas y los comentarios constructivos. Todas estas observaciones deben presentarse por escrito al Departamento de Servicio al cliente. Aunque MONAT agradece las aportaciones constructivas, los comentarios y observaciones negativas realizadas en público por los Market Partner sobre la Empresa, sus productos o el Plan de compensación no tienen otro propósito que desmotivar a otros Market Partners de MONAT. Por esta razón, y para dar el ejemplo adecuado a su Organización de marketing, los Market Partners no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre MONAT, otros Market Partners de MONAT, los Productos de MONAT, el Plan de Compensación o los directores, funcionarios o empleados de MONAT.

4.4- PROPORCIONAR DOCUMENTACIÓN A LOS SOLICITANTES

Los Market Partners deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación a las personas que patrocinan para convertirse en Market Partners antes de que el solicitante firme el Acuerdo de Market Partner (o asegurarse de que dichas personas tengan acceso on line a estos materiales). Además, pueden descargarse copias de las Políticas y Procedimientos y del Plan de Compensación en el sitio web de MONAT.

4.5.- INFORME DE INFRACCIÓN DE LAS POLÍTICAS

Los Market Partners que observen una infracción de la Política por parte de otro Market Partner deben presentar un informe escrito de la infracción a la atención del Departamento de Cumplimiento. En el informe deben incluirse información detallada del incidente como las fechas, el número de veces que ha ocurrido, las personas implicadas y cualquier documentación de apoyo.

SECCIÓN 5 – REQUISITOS DE VENTA

5.1.- VENTA DE PRODUCTOS

El Plan de Compensación de MONAT se basa en la venta por parte de MONAT de productos MONAT a consumidores finales presentados por los Market Partners. Los Market Partners deben cumplir con los requisitos de venta al por menor personales y de la Organización de marketing (así como cumplir con otros requisitos establecidos en el Acuerdo) para poder optar a bonificaciones, comisiones y ascensos a niveles superiores.

Los Market Partners deben cumplir los siguientes requisitos de venta para poder recibir comisiones:

- a) Los Market Partners deben cumplir los requisitos de Volumen Personal como parte de las condiciones asociadas a su rango según lo establecido en el Plan de Compensación de MONAT
- b) Los Market Partners deben cumplir los requisitos de Volumen de Grupo como parte de las condiciones asociadas a su rango según lo establecido en el Plan de Compensación de MONAT

5.2.- NO HAY RESTRICCIONES DE TERRITORIO EXCLUSIVO

No hay territorios exclusivos concedidos a nadie.

5.3.- PROGRAMA FLEXSHIP DE MONAT

Para mayor comodidad de sus Clientes VIP y Market Partners, MONAT ofrece un programa Flexship con entrega

automática mensual de productos MONAT en su domicilio. Para participar, como VIP, un cliente debe inscribirse en el Programa MONAT Flexship en el sitio web de MONAT de su Market Partner o en el sitio web de la Empresa, siempre que el cliente tenga el número de identificación de patrocinador de su Market Partner. Al inscribirse en el Programa VIP, acepta realizar tres (3) pedidos Flexship: el pedido de inscripción, más dos pedidos adicionales Flexship, cada uno de 75 € o más. El Cliente VIP puede realizar los dos pedidos adicionales a través de su cuenta VIP. Los pedidos de Flexship sólo se procesarán entre el día uno (1) y el día veinticinco (25) de cada mes. Los Clientes VIP también tendrán derecho a un 15 % de descuento en todas las compras y al envío gratuito de pedidos que cumplan los criterios. Si un Cliente VIP cancela su suscripción en el Programa Flexship antes de realizar los tres (3) pedidos Flexship calificados, o no paga los tres (3) envíos Flexship, se le cobrarán unos gastos de cancelación calculados de la siguiente manera: la cancelación después de un envío (pedido de inscripción) es de 20 euros, y la cancelación después de dos envíos (pedido de inscripción más un pedido Flexship calificado) es de 18 euros. La cuota de inscripción no es reembolsable si la cuenta se cancela una vez superada la garantía de devolución de dinero de 30 días. (Consulte la Sección 7 para más información sobre Reembolso). Los Market Partners también pueden registrarse para participar en el Programa Flexship a través de su Back Office. Los Market Partners tienen derecho a un 30 % de descuento y al envío gratuito de pedidos que cumplan los criterios en los productos que compren a través del Programa Flexship.

5.4.- RECIBOS DE VENTAS

Puesto que todas las compras se realizarán on line, MONAT mantendrá registros que documenten las compras on line realizadas por los Clientes.

5.5-ACTUALIZACIÓN AUTOMÁTICA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO/DÉBITO REGISTRADAS

MONAT participa en los servicios de actualización de cuentas que ofrecen algunos bancos para ayudar a mantener la información de su tarjeta de crédito/débito actualizadas en nuestro sistema. Si su banco participa, este servicio actualizará automáticamente su número de tarjeta y su fecha de caducidad en nuestro sistema. Si no desea que los datos de su tarjeta de crédito/débito se actualicen automáticamente, puede excluirse de este servicio poniéndose en contacto con el banco emisor de su tarjeta de crédito/débito. Los cargos automáticos que puedan aplicarse a su cuenta por no haber elegido este servicio, no serán reembolsados. MONAT no será responsable de estos gastos.

SECCIÓN 6 – BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.1.- REQUISITOS DE CALIFICACIÓN PARA LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES

Un Market Partner debe estar activo y cumplir con el Acuerdo para tener derecho a las bonificaciones y comisiones. Mientras un Market Partner cumpla con los Términos del Acuerdo, MONAT pagará las comisiones a dicho Market Partner según el Plan de Compensación. Al aceptar cualquier tipo de comisión, bonificación o viaje de incentivo de MONAT, el Market Partner acepta el carácter vinculante de las Políticas y Procedimientos de MONAT. El importe mínimo por el que el MONAT emitirá el pago es de 10 €. Si las comisiones y bonificaciones de un Market Partner no son iguales o superiores a 10 €, la Empresa acumulará las bonificaciones y comisiones hasta que sumen 10 €. El pago se efectuará una vez que se hayan acumulado 10 €.

6.2.- REGULACIÓN DE LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.2.1.- REGULACIÓN DE LOS PRODUCTOS DEVUELTOS

Los Market Partners reciben bonificaciones y comisiones según las ventas reales de productos a Clientes y Clientes VIP. Cuando un producto se devuelve a MONAT para su reembolso o es recomprado por la Empresa, las bonificaciones y comisiones atribuidas a este producto devuelto o recomprado serán deducidas en el mes en que se da el reembolso y continuando cada período de pago posterior hasta que las bonificaciones y comisiones sean recuperadas de los Market Partners que recibieron bonificaciones y comisiones sobre las ventas de los productos reembolsados. En caso de que alguno de estos Market Partners rescinda su Acuerdo de Market Partner y los importes de las bonificaciones y comisiones atribuibles a los productos devueltos aún no hayan sido recuperados en su totalidad por la Empresa, el resto del saldo pendiente podrá ser compensado con cualquier importe que se le deba al Market Partner rescindido.

6.2.2.- CUOTAS DE LA TARJETA DE PAGO

Actualmente, MONAT paga las bonificaciones y comisiones a través de MoMoney, que incluye una tarjeta de débito de la marca MONAT y un portal on line. La Empresa se reserva el derecho de deducir de las bonificaciones y comisiones pagaderas a los Market Partners cualquier cuota que se le imponga como resultado de dicho programa de pago o de un Programa de Depósito Directo.

6.3.- INFORMES

Toda la información proporcionada por MONAT en cualquier informe de actividad de los Market Partners, incluido, pero no limitado a, el Volumen Personal y el Volumen de Grupo (o cualquier parte del mismo) y la actividad de patrocinio de la línea descendente, se considera precisa y fiable. No obstante, debido a diversos factores, entre los que se incluyen la posibilidad inherente de errores humanos, digitales, electrónicos o mecánicos, la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos; la denegación de pagos con tarjetas de crédito/débito y cheques electrónicos; la devolución de productos; las devoluciones de cargos con tarjetas de crédito y cheques electrónicos; la información no está garantizada por MONAT ni por las personas que la crean o transmiten.

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE VOLUMEN PERSONAL Y DE GRUPOS SE PROPORCIONA «TAL CUAL» SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, PERO SIN LIMITACIÓN, NO HABRÁ GARANTÍAS DE IDONEIDAD PARA UN USO PARTICULAR, NI DE NO INFRACCIÓN.

EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY CORRESPONDIENTE, MONAT Y O LAS OTRAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN NO SERÁN EN NINGÚN CASO RESPONSABLES ANTE NINGÚN MARKET PARTNER O CUALQUIER OTRA PERSONA POR CUALQUIER DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, CONSECUENTE, INCIDENTAL, ESPECIAL O PUNITIVO QUE SURJA DEL USO O DEL ACCESO A LA INFORMACIÓN DE VOLUMEN PERSONAL Y DE GRUPO (INCLUIDO, PERO NO LIMITADO A LA PÉRDIDA DE BENEFICIOS, BONIFICACIONES O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES Y DAÑOS QUE PUEDAN DERIVARSE DE LA INEXACTITUD, EL CARÁCTER INCOMPLETO O LOS INCONVENIENTES, RETRASO O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI MONAT U OTRAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN HAN SIDO ADVERTIDAS DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS, EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY, MONAT U OTRAS PERSONAS QUE CREAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN NO TENDRÁN NINGUNA RESPONSABILIDAD ANTE USTED NI ANTE NADIE CON RESPECTO A CUALQUIER ASUNTO DE ESTE ACUERDO O A LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON EL MISMO.

El acceso y el uso de los servicios de información on line de MONAT y la confianza que usted deposite en dicha información son responsabilidad suya. Toda esta información se le proporciona «tal cual». Si no está satisfecho con la exactitud o la calidad de la información, su única y exclusiva solución es interrumpir el uso y el acceso a los servicios de información on line y telefónica de MONAT y su confianza en esta información.

SECCIÓN 7 - GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRAS DE INVENTARIO

7.1.- GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DE DINERO DE 30 DÍAS

MONAT ofrece una garantía de satisfacción de devolución del dinero de 30 días (excepto los gastos de envío) a todos los Clientes, Clientes VIP y Market Partners.

Si por cualquier motivo, el Market Partner y/o el Cliente no están satisfechos con cualquier producto MONAT que compren, pueden devolver la parte no utilizada del producto MONAT dentro de los 30 días posteriores a la recepción del pedido, para obtener un reembolso completo del precio de la compra (manos los gastos de envío). Todos los reembolsos se realizarán ÚNICAMENTE a la tarjeta de crédito/débito utilizada para realizar la compra original.

7.2.- DEVOLUCIONES DE DISTRIBUIDOR Y CLIENTE

MONAT ofrece una Garantía de devolución de dinero de 30 días a todos los Clientes. Todos los Market Partners

están obligados a cumplir la garantía del Cliente. Si, por cualquier motivo, un Cliente no está satisfecho con su producto MONAT, el Cliente puede solicitar la devolución del producto al Market Partner a través del que lo compró o a la Empresa directamente en un plazo de 30 días a partir del día en que recibió su paquete para obtener un reembolso completo del precio de compra (menos los gastos de envío).

Si un Cliente devuelve un producto al Market Partner a través del cual lo compró, el Market Partner puede devolverlo a la Compañía para obtener un reembolso (menos los gastos de envío). Los Clientes VIP deberán devolver los productos directamente a la Compañía.

NOTA: MONAT no acepta cambios ni devoluciones parciales.

Para garantizar un reembolso adecuado a nuestros Clientes VIP y Clientes, se deben seguir los siguientes procedimientos:

- a) El Cliente VIP o Cliente debe obtener en primer lugar un número de Autorización de devolución de mercancía (RMA) llamando a nuestro Departamento de Atención al cliente. Este número de RMA deberá figurar en cada caja de envío devuelta. Si los productos no se devuelven en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha en que se emitió el RMA, el RMA caducará y el cliente no recibirá el reembolso de dicho pedido/artículo específico. Para tener derecho al reembolso, el Departamento de Atención al cliente de MONAT deberá emitir un nuevo RMA. Nota: Los nuevos números RMA necesarios pueden no garantizar un reembolso igual al de un RMA original. MONAT se reserva el derecho de rechazar cualquier pedido/artículo que se reciba pasados los treinta días en los que caduca el RMA.
- b) Es necesario usar cajas y materiales de embalaje adecuados para el envío de los productos para su devolución. Se sugiere el mejor y más económico método de envío con seguimiento. Todas las devoluciones deberán enviarse a MONAT con envío pagado previamente. MONAT no acepta paquetes enviados a contrareembolso. El riesgo de pérdida en el envío del producto devuelto correrá por cuenta del Market Partner, Cliente VIP o Cliente que devuelve el producto. Si no recibimos el producto devuelto en el Centro de distribución de la Empresa, será responsabilidad del Cliente VIP o Cliente realizar el seguimiento del envío.
Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones realizadas por un Market Partner, tanto si se trata de productos devueltos por un Cliente, un Market Partner o una devolución de productos y/o ayudas a la venta tras la cancelación del negocio MONAT del Market Partner según lo dispuesto en la Sección 7.3.
- c) Toda la mercancía debe ser devuelta por el Market Partner que la compró directamente a MONAT. No se aceptarán devoluciones parciales. Todos los componentes de un pack de productos, un set promocional, una colección, un sistema o un set de Venta flash deben devolverse en su totalidad.
- d) La devolución debe incluir la factura original y su número de autorización de devolución asignado.
- e) Es necesario usar cajas y materiales de embalaje adecuados para el envío de los productos para su devolución. Se sugiere el mejor y más económico método de envío. Todas las devoluciones deberán enviarse a MONAT con envío pagado previamente. MONAT no acepta paquetes enviados a contrareembolso. El riesgo de pérdida en el envío del producto devuelto correrá por cuenta del Market Partner. Si no recibimos el producto devuelto en el Centro de distribución de la Empresa, será responsabilidad del Market Partner realizar el seguimiento del envío.
- f) Si un Market Partner devuelve a MONAT la mercancía que le fue devuelta por un Cliente personal, MONAT debe recibir el producto usado dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que el Cliente recibió la mercancía. No se efectuará ningún reembolso o crédito si no se cumplen las condiciones de estas normas.

7.2.1 -EL DERECHO DE CANCELACIÓN DEL CLIENTE

Cuando un Market Partner realiza una venta o toma un pedido de un Cliente que cancela o solicita un reembolso dentro del período de 30 días, el Market Partner debe reembolsar rápidamente el dinero del Cliente siempre y cuando los productos sean devueltos al Market Partner en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando los recibió. Los Market Partners deben informar a los Clientes por escrito de su derecho a rescindir una compra o un pedido dentro del plazo aplicable y asegurarse de que la fecha del pedido o de la compra figura en el formulario de pedido o en el recibo de compra. Todos los clientes deben recibir dos copias de un recibo de venta oficial de MONAT en el momento de la venta. En el reverso del recibo se informa al Cliente por escrito

de su derecho a anular la operación de venta.

7.3 - DEVOLUCIÓN DE INVENTARIO Y AYUDAS A LA VENTA POR PARTE DE LOS MARKET PARTNERS TRAS LA TERMINACIÓN

7.3.1 - El Market Partner puede cancelar el presente Acuerdo sin penalización alguna dentro de los 30 días siguientes a la celebración del mismo, notificando por escrito la cancelación a la Empresa a la siguiente dirección: MONAT Global Spain, S.L., c/o MONAT Global Poland, sp. z o.o., ul Swierkowa 1 a Bronisze, 05-850 Ozarow Mazowiecki, Polonia 05-850 o enviando un correo a ESMonatSoporte@monatglobal.com; y:

1. El Market Partner puede exigir a la Empresa que le devuelva, en un plazo de 14 días, cualquier dinero que el Market Partner haya pagado a la Empresa o a cualquiera de sus otros representantes o en beneficio de los mismos, en relación con la participación del Market Partner en el sistema de comercialización de venta directa o de otro modo, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo; y 2. El Market Partner podrá devolver a la dirección de la Empresa mencionada anteriormente cualquier producto no vendido (incluyendo cualquier Kit básico y cualquier otro material promocional o de formación) que el Market Partner haya comprado en el marco del plan de comercialización dentro de los 21 días siguientes a la fecha de cancelación y que siga sin venderse, siempre y cuando dichos productos no vendidos sigan estando en el estado en que se encontraban en el momento de la compra, independientemente de que sus envoltorios externos se hayan roto o no, y podrá recuperar el dinero pagado con respecto a dichos productos; y
3. El Market Partner puede cancelar cualquier servicio que el Market Partner haya contratado bajo el esquema de comercialización dentro de dicho período de 14 días y puede recuperar el dinero pagado con respecto a dichos servicios, siempre y cuando dichos servicios aún no hayan sido suministrados al Market Partner.

7.3.2 - Para recuperar el dinero pagado según el punto 7.3.1 (1) o (3) anterior, el Market Partner debe notificar a la Empresa solicitando el reembolso de dicho dinero (y si es aplicable, devolviendo cualquier kit y cualquier otro material promocional o de formación comprado por el Market Partner) a la dirección de la Empresa mencionada en la sección 7.3.1 en un plazo de 21 días a partir de la fecha de cancelación, y la Empresa devolverá el dinero que el Market Partner pueda tener derecho a recuperar en un plazo razonable tras la fecha de recepción de dicha notificación, que no será superior a 14 días tras la fecha de recepción de dicha notificación.

7.3.3 - Para recuperar el dinero pagado por los bienes en virtud de la sección 7.3.1(2) anterior, el Market Partner debe entregar los bienes a la Empresa dentro de los 21 días siguientes a la fecha de cancelación en la dirección mencionada en la sección 7.3.1. El Market Partner asumirá los gastos de dicha entrega. El Market Partner podrá recibir el dinero pagado por dichos bienes tras la entrega de los mismos o inmediatamente, si los bienes aún no han sido entregados al Market Partner.

7.3.4 - Si el Market Partner notifica la terminación de este Acuerdo pasados los 30 días después de que el Market Partner firmó el Acuerdo, el Market Partner puede devolver a la Empresa cualquier mercancía (incluidos cualquier material de formación y promoción, manuales de negocio y kits) que el Market Partner ha comprado bajo el esquema de comercialización dentro de los 90 días anteriores a dicha terminación y que permanecen sin vender y la Empresa pagará al Market Partner el precio (incluido el IVA) que el Market Partner pagó por los bienes menos, en caso de que el estado de dichos bienes se haya deteriorado debido a un acto o incumplimiento por parte del Market Partner, una cantidad igual a la disminución de su valor resultante de dicho deterioro y un cargo de manipulación razonable (que puede incluir el coste de reenvasado de los bienes devueltos para su reventa). El Market Partner asumirá los gastos de dicha entrega.

7.3.5 - La Empresa podrá rescindir el presente Acuerdo en cualquier momento mediante la correspondiente notificación por escrito al Market Partner. Si la Empresa rescinde el presente Acuerdo, el Market Partner podrá devolver a la Empresa los productos que haya adquirido en el marco del programa de comercialización en los 90 días anteriores a la rescisión y que no se hayan vendido, para obtener el reembolso íntegro del precio (incluido el IVA) que el Market Partner haya pagado por ellos, junto con los gastos en que haya incurrido para

devolver los productos a la Empresa.

7.3.6 - Si cualquiera de las partes rescinde el presente Acuerdo, el Market Partner podrá devolver a la Empresa los productos (incluidos cualquier material de formación y promoción, manuales de negocio y kits) que el Market Partner haya adquirido en el marco del programa de comercialización en los 90 días anteriores a la rescisión, pero en el año anterior a dicha rescisión y que no se hayan vendido, para obtener el reembolso del 90 % del precio (incluido el IVA) que el Market Partner haya pagado por ellos, menos una cantidad igual a:

1. Cualquier comisión, bonificación u otros beneficios (en metálico o en especie) recibidos por el Market Partner por dichos productos;
2. Cualquier cantidad adeudada por el Market Partner a la Empresa en cualquier cuenta; y
3. Un cargo razonable por manipulación (que puede incluir el coste para volver a envasar los bienes devueltos para su reventa), y siempre que:
 - a) el Market Partner no haya comprado o adquirido dichos productos incumpliendo el presente Acuerdo;
 - b) el Market Partner devuelva dichos productos a la Empresa en un estado no utilizado y comercialmente revendible en un plazo no superior a 14 días tras la fecha de rescisión; y
 - c) la Empresa no haya informado claramente al Market Partner antes de la compra de que los productos eran de temporada, descatalogados o en promoción especial que no iban a estar sujetos a esta disposición de recompra.

7.3.7 - En caso de terminación del presente Acuerdo como se describe en las secciones 7.3.4 a 7.3.6, con el fin de recuperar el dinero pagado por los bienes, el Market Partner debe entregar los bienes a la Empresa en un plazo de 21 días desde dicha terminación a la dirección de la Empresa mencionada en la sección 7.3.1. El Market Partner asumirá los gastos de dicha entrega. El Market Partner podrá recibir la cantidad correspondiente al precio de compra en el momento de la entrega de los bienes o inmediatamente, si los bienes ya están en posesión de la Empresa.

7.3.8 - Si el presente Acuerdo se rescinde por cualquier motivo, el Market Partner tendrá derecho a quedar liberado de todas las obligaciones contractuales futuras con respecto a la Empresa en relación con este esquema de comercialización, excepto:

1. Pasivos relativos a los pagos efectuados al Market Partner en virtud de contratos que el Market Partner ha realizado como agente de la Empresa (si los hay); y
2. Cualquier responsabilidad de pagar el precio de los bienes o servicios ya suministrados al Market Partner por la Empresa cuando el Market Partner no haya devuelto dichos bienes a la Empresa según lo dispuesto en las secciones 7.3.1 o 7.3.4; y
3. Cualquier disposición del presente Acuerdo que se refiera a la competencia con el negocio de la Empresa después de la terminación del presente Acuerdo y que permanecerá en vigor después de la fecha de terminación.

7.3.9 - Cuando termine el presente Acuerdo por cualquier motivo, el Market Partner tendrá derecho a retener cualquier comisión pagada al Market Partner en virtud del presente Acuerdo a menos que:

1. La comisión se haya pagado por las mercancías devueltas a la Empresa (o los bienes devueltos a otro Market Partner que pagó la comisión);
2. La Empresa haya reembolsado cualquier cantidad debida al Market Partner según lo dispuesto en las secciones 7.3.1(2), 7.3.4 y/o 7.3.5 anteriores; y
3. El reembolso de la comisión no se reclama en un plazo de 120 días a partir de la fecha en que se haya efectuado, en cuyo caso el Market Partner deberá reembolsar dicha comisión a la Empresa inmediatamente cuando se le solicite o la Empresa podrá compensar el importe de dicha comisión con cualquier otra cantidad que le deba al Market Partner.

7.3.10 - Toda notificación efectuada en virtud de la presente sección 7.3, que se envíe a la dirección de las partes establecida en el presente Acuerdo o a cualquier otra dirección que haya sido notificada periódicamente por

escrito por una de las partes a la otra, hará que el plazo de notificación comience a correr a partir del día en que se envíe dicha notificación.

SECCIÓN 8 – RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

8.1.- SANCIONES DISCIPLINARIAS

El incumplimiento del Acuerdo, estas Políticas y Procedimientos, la infracción de cualquier ley aplicable, incluido, pero no limitado a cualquier deber de lealtad aplicable, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética o cualquier acto u omisión por parte de un Market Partner que, a la exclusiva discreción razonable de la Empresa pueda dañar su reputación o buena voluntad (dicho acto u omisión no tiene que estar relacionado con el negocio de MONAT del Market Partner), puede dar lugar, a discreción razonable de MONAT, a una o más de las siguientes medidas correctivas:

- a) Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- b) Exigir al Market Partner que tome medidas correctivas inmediatas;
- c) Imposición de una penalización por incumplimiento de contrato que suponga una estimación previa real de la pérdida de MONAT derivada de la conducta del Market Partner, que puede suponer la retención de los pagos de bonificaciones y comisiones del Market Partner;
- d) Pérdida de derechos a una o varias bonificaciones y comisiones;
- e) El Market Partner acepta expresamente que MONAT pueda retener a un Market Partner la totalidad o parte de sus bonificaciones y comisiones durante el período en que MONAT esté investigando cualquier conducta presuntamente infractora del Acuerdo (si el negocio de un Market Partner es cancelado por razones disciplinarias, el Market Partner no tendrá derecho a recuperar ninguna comisión o bonificación retenida durante el período de investigación);
- f) Suspensión del Acuerdo de Market Partner del individuo durante uno o más períodos de pago;
- g) Pérdida permanente o temporal o reducción del rango actual del Título de rango del Market Partner (que posteriormente el Market Partner puede volver a recuperar);
- h) Transferencia o eliminación de una parte o de la totalidad de la Organización de marketing del Market Partner o de los Market Partners de línea descendente de la Organización de marketing del Market Partner infractor;
- i) Finalización del Acuerdo del Market Partner infractor.
- l) Suspensión o terminación del acceso del Market Partner infractor al Back Office y/o al Sitio web replicado; o
- m) Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que MONAT considere factible de aplicar y adecuada para resolver equitativamente los perjuicios causados parcial o exclusivamente por el incumplimiento de la política de los Market Partners o el incumplimiento contractual.

En las situaciones que MONAT considere oportunas, la Empresa podrá iniciar procedimientos legales para obtener una compensación monetaria y/o equitativa.

8.2.- QUEJAS Y RECLAMACIONES

Cuando un Market Partner interpone una queja o reclamación a otro Market Partner respecto a cualquier práctica o conducta con relación a sus respectivos negocios de MONAT, el Market Partner denunciante debe primero informar del problema a su Patrocinador quien debe revisar el asunto y tratar de resolverlo con el Patrocinador de línea ascendente de la otra parte. Si el asunto implica la interpretación o el incumplimiento de cualquier política de la Empresa, el asunto se debe comunicar por escrito al Departamento de Cumplimiento de MONAT en compliance@monatglobal.com. El Departamento de Cumplimiento revisará los hechos e intentará resolver el asunto.

8.3.-MEDIACIÓN

Antes de iniciar un litigio, tal y como se establece en las secciones 8.4 y 8.5, las partes se reunirán de buena fe e intentarán resolver cualquier disputa que surja o esté relacionada con el Acuerdo a través de una mediación no vinculante. Se designará como mediador a una persona que cumpla con los requisitos de la ley española para serlo. Los honorarios y gastos del mediador, así como los gastos de celebración y desarrollo de la mediación, se

dividirán a partes iguales entre las partes. Cada parte pagará sus propios costes legales y otros costes y gastos relacionados con la realización y asistencia a la mediación. La mediación se celebrará en España.

8.4.- LEGISLACIÓN APLICABLE, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

Estas Políticas y Procedimientos se regirán e interpretarán de acuerdo con el derecho común español. La jurisdicción y competencia de cualquier asunto que cubran las presentes Políticas y Procedimientos residirán exclusivamente en los tribunales de España.

8.5 RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA

Los Market Partners no podrán interponer ninguna demanda colectiva, grupal o representativa. Este párrafo será aplicable cuando la legislación correspondiente permita renunciaciones razonables a las acciones colectivas y no tendrá ningún efecto en caso contrario. En cualquier caso, esta disposición de renuncia a la acción colectiva, así como cualquier otra disposición, es independiente en caso de que se considere inaplicable o no aplicable en un caso concreto.

Las partes acuerdan que las demandas colectivas no son arbitrables en ninguna circunstancia, pero en caso de que un tribunal de jurisdicción competente rechace certificar un colectivo, todos los demandantes individuales deberán resolver todas y cada una de las reclamaciones legales restantes por medio de un arbitraje individual.

SECCIÓN 9 – PAGO Y ENVÍO

9.1.- RESTRICCIONES EN EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO Y ACCESO A CUENTAS CORRIENTES POR PARTE DE TERCEROS Un Market Partner no permitirá que otros Market Partners o Clientes o Clientes VIP utilicen sus tarjetas de crédito o permitan débitos en sus cuentas corrientes, para inscribirse o realizar compras en la Empresa.

9.2.-IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS

Es responsabilidad del Market Partner tener en cuenta el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Las ventas de productos MONAT están sujetas a los impuestos de venta aplicables, incluido el IVA.

SECCIÓN 10 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

10.1.- EFECTO DE LA CANCELACIÓN

Mientras un Market Partner permanezca activo y cumpla con los Términos del Acuerdo, incluidas las presentes Políticas y Procedimientos, MONAT pagará las comisiones y las bonificaciones a dicho Market Partner según el Plan de Compensación. Las bonificaciones y comisiones de un Market Partner constituyen la contraprestación total por los esfuerzos del Market Partner para generar ventas y realizar todas las actividades relacionadas con generar ventas (incluida la creación de una Organización de marketing). Después de que un Market Partner no renueve su Acuerdo de Market Partner o cancele o termine su Acuerdo de Market Partner (los tres métodos anteriores se denominan colectivamente «cancelar»), el antiguo Market Partner no tendrá ningún derecho, título, reclamación o interés en la Organización de marketing que operaba o cualquier comisión o bonificación de las ventas generadas por la organización. Un Market Partner cuyo negocio sea cancelado perderá todos sus derechos como Market Partner. Esto incluye especialmente el derecho a vender productos MONAT y el derecho a recibir futuras comisiones, bonificaciones u otros ingresos resultantes de las ventas y otras actividades de la anterior Organización de marketing del Market Partner, a lo que el Market Partner renuncia expresamente por la presente. En caso de cancelación, los Market Partners aceptan renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad de su anterior Organización de marketing y a cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su anterior Organización de marketing.

Tras la cancelación del Contrato de Market Partner, el antiguo Market Partner no podrá presentarse como Market Partner de MONAT y no tendrá derecho a vender productos MONAT. Un Market Partner cuyo Acuerdo de Market Partner sea cancelado recibirá las comisiones y bonificaciones correspondientes solo al último período de

pago completo que haya estado activo antes de la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante una investigación que preceda a la cancelación). Tras la cancelación de un Acuerdo de Market Partner, el antiguo Market Partner no tendrá ningún derecho o título para reclamar una compensación por cualquier fondo de comercio o clientela que pueda haberse acumulado tras su aplicación del Acuerdo de Market Partner, y el Market Partner reconoce expresamente que dicho interés puede haber sido generado por MONAT sobre la base de su actividad como propietario de la marca.

10.2.- CANCELACIÓN DEBIDO A LA INACTIVIDAD

Los Market Partners que produzcan personalmente menos de 200 de Volumen Personal para cualquier período de pago no recibirán una comisión por las ventas generadas a través de su Organización de marketing para ese período de pago. Si un Market Partner no renueva su acuerdo cada año pagando la cuota anual, entonces su cuenta será cancelada y cualquier línea descendente y clientes que tenga serán trasladados a la siguiente línea ascendente del Market Partner cancelado.

10.3.- TERMINACIÓN POR PARTE DE MONAT

El incumplimiento por parte de un Market Partner de cualquiera de los términos del Acuerdo, incluidas sus modificaciones, puede dar lugar a cualquiera de las sanciones enumeradas en la sección 8.1, incluida la terminación de su Acuerdo de Market Partner. La terminación será efectiva en la fecha en que la notificación por escrito se envíe por correo, correo electrónico, o se entregue a un mensajero para su entrega a la última dirección conocida del Market Partner, dirección de correo electrónico, o cuando el Market Partner reciba la notificación real de la cancelación, lo que ocurra primero.

MONAT se reserva el derecho de rescindir todos los Acuerdos de Market Partners en un país determinado mediante notificación por escrito con treinta (30) días de antelación en caso de que decida:

- a) Cesar las operaciones comerciales en ese país;
- b) Disolverse como entidad corporativa; o
- c) Poner fin a la distribución de sus productos a través de los Market Partners en ese país.

10.4.- CANCELACIÓN O TERMINACIÓN TEMPRANA POR PARTE DEL MARKET PARTNER

Un Market Partner en este programa de venta directa tiene derecho a cancelar su cuenta en cualquier momento, independientemente del motivo. La cancelación debe presentarse por escrito a la Empresa a su dirección comercial principal o por correo electrónico a IEMonatSupport@monatglobal.com. La notificación escrita debe incluir la firma del Market Partner, su nombre impreso, su dirección y su número ID de Market Partner.

10.5.- NO RENOVACIÓN

Un Market Partner también puede cancelar voluntariamente su Acuerdo de Market Partner al no renovar el Acuerdo en su fecha de aniversario. La Empresa también puede optar por no renovar el acuerdo de un Market Partner en la fecha de su aniversario.

SECCIÓN 11 – PROTECCIÓN DE DATOS

PROTECCIÓN DE DATOS POR PARTE DE MONAT

11.1 EL MARKET PARTNER RECONOCE QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL MARKET PARTNER A LA EMPRESA (incluyendo la información relativa al Market Partner) será conservada por la Empresa en una base de datos informática y será utilizada por la Empresa para calcular los pagos debidos al Market Partner y para la gestión del negocio MONAT. El Market Partner puede exigir a la Empresa que revele esta información, siempre que esté relacionado con dichos fines, a otros Market Partners y a otras personas que puedan estar situadas dentro o fuera del Espacio Económico Europeo. El Market Partner autoriza a que la Empresa retenga, procese y divulgue esta información de esta forma y para estos propósitos en virtud de políticas de protección de datos apropiadas que hayan sido implementadas por la Empresa, de acuerdo con los requisitos del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la legislación aplicable.

11.2. EL MARKET PARTNER ACEPTA QUE LA EMPRESA PUEDA (i) conservar y procesar toda la información personal, incluidos los datos personales sensibles, que el Market Partner facilite a la Empresa con fines de marketing, creación y desarrollo de negocios, informes de gestión y comisiones y bonificaciones pagaderas (y que la Empresa pueda registrar esta información tanto manualmente como en una base de datos informática y sea el gestor de datos para esta información), y (ii) divulgar y transferir esta información personal a otros miembros del grupo de la Empresa, incluidos los que estén situados fuera del Espacio Económico Europeo, y a otras personas para los fines de la actividad de la Empresa, en virtud de las políticas de protección de datos adecuadas que haya aplicado la Empresa, en consonancia con los requisitos del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la legislación aplicable, y en virtud de un acuerdo con esos otros miembros del grupo de la Empresa por el que dichas entidades se comprometen a cumplir los requisitos del RGPD.

11.3. LA FILIAL ESTADOUNIDENSE DE LA EMPRESA, MONAT GLOBAL CORP, conservará los datos en los Estados Unidos, que es un país fuera del Espacio Económico Europeo que no ha sido determinado por las autoridades de la UE para proporcionar un nivel adecuado de protección de los datos personales en virtud de un acuerdo por el que MONAT Global Corp se compromete a cumplir con los requisitos del GDPR con respecto a dichos datos.

11.4. EL MARKET PARTNER ACEPTA QUE, si en el futuro la empresa vende su negocio o sus activos, puede revelar, vender, ceder o conceder licencias de cualquier información (incluida la información de identificación personal) a terceros como resultado o en preparación de la venta, fusión, consolidación, cambio de control, transferencia de activos sustanciales, reorganización o liquidación de la Empresa. El Market Partner puede solicitar los datos de estos terceros poniéndose en contacto con la Empresa en la siguiente dirección: MONAT Global Spain, S.L., Poeta Joan Maragall nº 1, Planta 15 28020 Madrid, España 1BP o enviando un correo electrónico al responsable de privacidad de la Empresa a dpo@monatglobal.com y puede obtener de la Empresa una copia de la información que posee sobre el Market Partner y que está sujeta a la Ley de protección de datos española (por la que se puede cobrar una pequeña cantidad). La Empresa confirma que cumplirá la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales con sus enmiendas.

11.5. EL MARKET PARTNER ACEPTA QUE COMO COLABORADOR INDEPENDIENTE en el curso de la gestión del negocio de venta directa recoge datos personales de los clientes, incluida información de tarjetas de crédito. El Market Partner se asegurará de que dicha información se almacene y elimine completamente de acuerdo con las instrucciones de la Empresa como responsable de los datos, incluido de forma segura y de acuerdo con las leyes de protección de datos aplicables y las normas del sector.

PROTECCIÓN DE DATOS POR PARTE DEL MARKET PARTNER

11.6. EL MARKET PARTNER RECOPIRARÁ LOS DATOS PERSONALES de cualquier cliente y otras personas sólo en la medida, y de la manera, que sea necesario para cumplir con sus obligaciones en virtud del Acuerdo y no procesará los datos personales para cualquier otro propósito.

11.7. EL MARKET PARTNER DEBE:

- a) tratar los datos personales de conformidad con todas las leyes, decretos, reglamentos, órdenes, normas y otros instrumentos similares aplicables;
- b) adoptar las medidas técnicas y organizativas apropiadas contra el tratamiento no autorizado o ilícito de datos personales y contra la pérdida o destrucción accidental o el daño de los datos personales para garantizar el cumplimiento de los principios de protección de datos por parte de la Empresa;
- c) notificar inmediatamente a la Empresa si tiene conocimiento de cualquier tratamiento no autorizado o ilegal, pérdida, daño o destrucción de cualquier dato personal.

SECCIÓN 12 – REGLAMENTO DE LOS AGENTES COMERCIALES

El Market Partner reconoce y acepta que el cumplimiento de cualquier obligación en virtud del Acuerdo que realiza en su calidad de agente de la Empresa constituye la prestación de servicios (y no el suministro de bienes) y que el Market Partner no es un «agente comercial» en el sentido y a los efectos de la Ley 12/1992, de 27 de

mayo sobre el Contrato de Agencia. Para evitar cualquier duda, el Market Partner no tendrá derecho a ninguna compensación en virtud de la mencionada Ley a la terminación de este Acuerdo.

SECCIÓN 13 – GLOSARIO DE TÉRMINOS

Market Partner activo

Un Market Partner que cumple los requisitos mínimos de Venta Personal, tal y como se establece en el Plan de compensación de MONAT, para garantizar que cumple los criterios para recibir bonificaciones y comisiones para un mes en particular.

Rango activo

El término «rango activo» se refiere al rango actual de un Market Partner, según lo determinado por el Plan de compensación de MONAT, para cualquier período de pago. Para ser considerado «activo» en relación con un rango concreto, un Market Partner debe cumplir los criterios establecidos en el Plan de compensación de MONAT para su rango. (Véase la definición de Rango más abajo).

Bonificación por avance de rango

Bonificaciones conseguidas por alcanzar rangos predeterminados en el Plan de compensación. Estas bonificaciones pueden estar sujetas a los plazos requeridos y, en ocasiones, incluirán bonificaciones de igualación a las líneas ascendentes.

Parte afiliada

Un accionista, miembro, socio, gestor o cualquier otra parte interesada en la propiedad o responsabilidades de gestión de una Entidad Comercial.

Acuerdo

El contrato entre la Empresa y cada Market Partner que incluye el Acuerdo de Market Partner, las Políticas y Procedimientos de MONAT, el Plan de Compensación de MONAT y el Formulario de registro de entidad comercial (cuando proceda), todo ello en su forma actual y con todas las enmiendas que pueda aplicar MONAT en cualquier momento. Estos documentos se denominan colectivamente el Acuerdo.

Back office

Un portal de Internet que contiene información confidencial y patentada que es proporcionada por MONAT a cada Market Partner única y exclusivamente para su uso para el desarrollo del negocio del Market Partner.

Entidad Comercial

Una corporación, sociedad, fideicomiso, sociedad de responsabilidad limitada u otro tipo de entidad que se inscribe como Market Partner.

Cancelar

El cese de la actividad de un Market Partner. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria por no renovación o inactividad.

Productos comisionables

Todos los productos MONAT por los que se pagan comisiones y bonificaciones. Kits básicos y Ayudas a la venta no son productos comisionables.

Volumen comisionable

Es el volumen sobre el que se pagan las comisiones.

Empresa

El término «Empresa» se usa a lo largo de todo el Acuerdo y se refiere a MONAT Global Spain, S.L...

Departamento de Cumplimiento

Departamento de la Oficina central de MONAT que garantiza a nivel mundial la protección y el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Empresa.

Línea descendente

Véase «Organización de marketing» abajo.

Tramo de línea descendente

Cada una de las personas inscritas inmediatamente debajo de usted y sus respectivas Organizaciones de marketing representa un «tramo» de su organización de marketing.

Club de fundadores

Los Market Partners que ascienden a Market Mentor en el plazo de un año desde su inscripción, siempre que se hayan inscrito en el primer año de actividad de la empresa, serán reconocidos como Miembros del Club de fundadores.

Generación

La relación entre un Managing Market Builder o superior y otro Managing Market Builder o superior, basada en los Títulos de carrera.

Grupo

Todos los Market Partners patrocinados debajo de un Market Partners en particular, hasta el primer Market Partners del rango de Associate Market Partner (AMP) o superior en cada tramo de Línea descendente.

Volumen de grupo

El Volumen personal de un Market Partner y cada uno de los Market Partners del grupo del Market Partner. Véanse las definiciones de «Volumen» y «Grupo» más arriba y de «Volumen personal» más abajo (los Kits básicos y las Ayudas a la venta no tienen Volumen de bonificación)

Hogar directo

Todos los individuos que viven o dirigen negocios en la misma dirección y que tengan vínculos de sangre, matrimonio o que viven juntos como una unidad familiar o en un entorno similar a la familia. Un hogar incluye, pero no está limitado a los cónyuges, a los cabezas de familia y a los miembros de la familia dependientes que residen en el mismo domicilio.

Nivel

Los niveles de Market Partners de línea descendente que forman parte de la Organización de marketing de un Market Partner en particular. Este término se refiere a la relación de un Market Partner, en relación con un Market Partner particular de línea ascendente, determinada por el número de Market Partners entre ellos que están relacionados por el Patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, que patrocina a C, que patrocina a D, que patrocina a E; entonces E está en el cuarto nivel de A.

Informe de actividad del Market Partner

Un informe on line generado por MONAT que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los Market Partners, la información de ventas y la actividad de inscripción de la Organización de marketing de cada Market Partner. Este informe contiene información confidencial y secreta comercial que es propiedad de MONAT y es accesible para los Market Partners a través del Back Office.

Organización de marketing

Los Market Partners patrocinados debajo de un Market Partner en particular.

Materiales oficiales de MONAT

Literatura, presentaciones de audio o vídeo y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por MONAT a los Market Partners.

Volumen personal minorista

El valor total minorista de los productos vendidos en un mes natural:

- a) Por la Empresa al Market Partner
- b) Por la Empresa a los Clientes del Market Partner
- c) Por la Empresa a los Clientes VIP del Market Partner

Patrocinador personal

El Market Partner que está directamente por encima de otro Market Partner en la genealogía se considera el Patrocinador personal

Volumen personal

El Volumen total de los productos vendidos en un mes natural:

- a) Por la Empresa al Market Partner
- b) Por la Empresa a los Clientes del Market Partner
- c) Por la Empresa a los Clientes VIP del Market Partner

Rango

El título que un Market Partner ha conseguido de acuerdo con el Plan de Compensación de MONAT. El «Título de rango» se refiere al rango más alto que un Market Partner ha alcanzado en el plan de compensación de MONAT en cualquier momento. «Pagado como» se refiere al rango en el que un Market Partner cumple con los criterios para ganar comisiones y bonificaciones durante el período de pago actual.

Reclutar

A efectos de la Política de Conflicto de Intereses de MONAT (sección 3.9), el término «reclutar» significa patrocinio real o intento de patrocinio, solicitud, inscripción, estímulo o cualquier acción para influir de cualquier otra manera, ya sea directa, indirectamente o a través de un tercero, a otro Market Partner MONAT o Cliente VIP para inscribirse o participar en otra oportunidad de marketing multinivel, marketing de redes, marketing de relaciones o venta directa.

Página web replicada

Un sitio web proporcionado por MONAT a los Market Partners que utiliza plantillas de sitios web desarrolladas por MONAT. El coste del sitio web replicado está incluido en la compra del Kit básico.

Reventa

Los Productos y Ayudas a la venta se podrán revender si se cumple cada uno de los siguientes elementos

- a) Están sin abrir y sin usar
 - b) El embalaje y etiquetado no está alterado o dañado
 - c) Están en un estado tal que es una práctica comercialmente razonable dentro del comercio vender la mercancía al precio completo y
 - d) Se devuelven a MONAT en un plazo de un año desde la fecha de la compra
- Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no apta para su devolución, descatalogada o como artículo de temporada no será objeto de reventa.

Cliente

Persona que compra productos MONAT, pero que no participa en el Plan de Compensación de MONAT. Un Cliente puede participar en el Programa MONAT Flexship registrándose como Cliente VIP en la página web de MONAT de su Market Partner.

Ventas al por menor

Ventas a Clientes VIP y Clientes. Si una venta se realiza a un Cliente VIP o Cliente que posteriormente presenta un Acuerdo de Market Partner de MONAT dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la venta o si un familiar inmediato del Cliente VIP o Cliente minorista presenta un Acuerdo de Market Partner de MONAT dentro de los 30 días siguientes a la venta, dicha venta no se considerará una Venta minorista.

Traspaso vertical

El método mediante el que se cubre una vacante en una Organización de marketing que deja un Market Partner cuyo Acuerdo de Market Partner ha sido cancelado.

Bonificaciones de venta

Las bonificaciones recibidas como resultado de la venta de productos a otras personas.

Redes sociales

Cualquier tipo de medio de comunicación on line que invite, agilice o permita la conversación, el comentario, la valoración y/o los contenidos generados por el usuario, a diferencia de los medios de comunicación tradicionales, que ofrecen contenidos, pero no permiten que los lectores/espectadores/oyentes participen en la creación o desarrollo de los contenidos, o en el comentario o respuesta a los mismos. Algunos ejemplos de redes sociales son, entre otros, los blogs, las salas de chat, Facebook, Myspace, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, Delicious y YouTube.

Patrocinador

Un Market Partner que inscribe a otro Market Partner en la Empresa y que figura como Patrocinador en la solicitud y el Acuerdo de Market Partner. La actividad de inscribir a otras personas y formarlas para que se conviertan en «Market Partners» se denomina «patrocinar».

Kit básico

Una selección de material de formación de MONAT, muestras de productos y literatura de apoyo comercial que cada nuevo Market Partner debe adquirir.

Bonificaciones Unilevel

Son las bonificaciones que se pagan por las ventas de los Market Partners que están debajo de usted. Los porcentajes que se pagan y el número de niveles que se pagan se basan en su Título «Pagado como» independientemente de los títulos de las personas que están debajo de usted.

Línea ascendente

Este término se refiere al Market Partner o los Market Partners que están por encima de un determinado Market Partner en una línea de patrocinio ascendente hasta la Empresa. Dicho al revés, es la línea de patrocinadores que vincula a cualquier Market Partner con la Empresa.