

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

30 de abril, 2023

1.1 – POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE COMPENSACIÓN INCORPORADOS EN EL ACUERDO DE MARKET PARTNER

Las Políticas y Procedimientos, en su forma actual y sus enmiendas ocasionales a discreción exclusiva de MONAT Global Corp (“MONAT” o la “Empresa”), se incorporan y forman parte integral del Acuerdo de Market Partner de MONAT. A lo largo de las presentes Políticas y Procedimientos, cuando se utiliza el término “Acuerdo”, se refiere conjuntamente a la Solicitud y 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 de Negocio MONAT (si corresponde). Estos documentos se incorporan como referencia en el Acuerdo de Market Partner de MONAT (todos en su forma actual y según modificaciones de MONAT que ocurran ocasionalmente). Los Market Partners tienen la responsabilidad de leer, comprender, cumplir y asegurarse de que conozcan y se manejen bajo la versión más actualizada 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 tenga acceso en línea a la versión más actualizada de las presentes Políticas y Procedimientos y al Plan de Compensación de MONAT antes de su ejecución del Acuerdo de Market Partner.

1.2 – PROPÓSITO DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

MONAT es una empresa de ventas directas que comercializa sus productos a través de Market Partners Independientes (“Market Partner” o “Market Partners”). Es importante comprender que su éxito y el éxito de sus compañeros Market Partners dependen de la integridad de las personas que comercializan nuestros productos. Para definir claramente la relación que existe entre Market Partners y MONAT, y para establecer explícitamente un estándar para una conducta de negocio aceptable, MONAT incorporó el presente Acuerdo.

Los Market Partners de MONAT están obligados a cumplir con todas las Políticas y Procedimientos, que MONAT puede modificar ocasionalmente a su exclusivo criterio, así como todas las leyes federales, estatales y locales que rigen sus negocios MONAT y su conducta. Debido a que puede no estar familiarizado con muchos de estos estándares de práctica, es muy importante que lea y cumpla con las presentes Políticas y Procedimientos. Revise la información de las presentes Políticas y Procedimientos cuidadosamente, ya que explican y rigen su relación, como contratista independiente, con la Empresa. Si tiene alguna pregunta con respecto a cualquier política o regla, no dude en buscar una respuesta de su Patrocinador o de MONAT.

1.3 – CAMBIOS AL ACUERDO

Debido a que las leyes federales, estatales y locales cambian periódicamente, y debido a que nuestro entorno empresarial evoluciona tan rápidamente, MONAT se reserva el derecho de modificar el Acuerdo y sus precios a su exclusivo y absoluto criterio. Al firmar el Acuerdo de Market Partner, y unirse a MONAT como Market Partner, y en consideración de aceptar comisiones, bonos y premios de MONAT, un Market Partner acepta cumplir con la versión más actual de las presentes Políticas y Procedimientos a medida que MONAT los modifique ocasionalmente. A su discreción. Las enmiendas entrarán en vigencia treinta (30) días después de la publicación de un aviso de que las Políticas y Procedimientos han sido enmendados. Las enmiendas no se aplicarán retroactivamente a ninguna conducta que haya ocurrido antes de la fecha de vigencia de la enmienda. 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 (correo electrónico); (3) publicación en la Oficina Virtual del Market Partner; (4) inclusión en publicaciones periódicas de la Empresa; o (5) envíos especiales. Al continuar manejando el negocio MONAT de un Market Partner o al aceptar comisiones, bonos o premios de MONAT, el Market Partner reconoce las Políticas y Procedimientos revisados y acepta acatarlos.

1.4 – DEMORAS

MONAT no será responsable de demoras o fallas en su desempeño cuando el desempeño se vuelva comercialmente impracticable debido a circunstancias más allá de un control razonable. Esto incluye, sin limitación, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendio y muerte, reducción de una fuente de suministro o decretos u

órdenes gubernamentales.

1.5 – POLÍTICAS Y DISPOSICIONES QUE PUEDEN ELIMINARSE

Si se determina que alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o en su forma enmendada, es inválida o inaplicable por cualquier motivo, solo las porciones inválidas de la disposición serán eliminadas, y los términos y disposiciones restantes permanecerán en total fuerza y efecto. La disposición eliminada, o parte de la misma, se reformará a fin de reflejar la intención original de la disposición.

1.6 – RENUNCIA

La Empresa nunca renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducción de un negocio. Ninguna falla de MONAT para ejercer derecho o poder alguno bajo el Acuerdo o para insistir en el cumplimiento estricto por parte de un Market Partner de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, y ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Acuerdo constituirá una renuncia al derecho de MONAT de exigir el pleno cumplimiento del Acuerdo. La renuncia de MONAT solo puede ser efectuada por escrito por un funcionario autorizado de la Empresa. La renuncia de MONAT de cualquier incumplimiento particular por parte de un Market Partner, o la renuncia de MONAT de cualquier disposición particular del Acuerdo de Market Partner o las presentes Políticas y Procedimientos, no afectará ni 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. Tampoco cualquier retraso u omisión por parte de MONAT para ejercer cualquier derecho derivado de una violación afectará o menoscabará los derechos de MONAT en cuanto a esa o cualquier violación posterior.

La existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un Market Partner contra MONAT no constituirá una defensa ante la aplicación por parte de MONAT de cualquier término o disposición del Acuerdo.

SECCIÓN 2 - CONVERTIRSE EN MARKET PARTNER

2.1 – REQUISITOS PARA SER UN MARKET PARTNER

Para ser un Market Partner de MONAT, cada solicitante debe:

- a) Ser mayor de edad en su estado de residencia;
- b) Residir en Estados Unidos, en un territorio de Estados Unidos o en un país en el que MONAT haya anunciado oficialmente que puede realizar operaciones comerciales;
- c) Proporcionar a MONAT su número de Seguro Social o de Identificación Fiscal Federal válido asociado a su nombre legal*;
- d) Comprar un Kit de Inicio de MONAT (opcional para los residentes de Dakota del Norte); (La devolución de un Kit de Inicio o un Paquete de Productos es una cancelación voluntaria de la cuenta).
- e) Enviar a MONAT una Solicitud y un Acuerdo de Market Partner completados correctamente.
- f) Proporcionar una dirección física válida no asociada a otra cuenta de MONAT.
- g) Proporcionar una dirección de correo electrónico válida y única no asociada a otra cuenta de MONAT;
- h) Proporcionar una tarjeta de crédito válida y única o método de pago no asociado a otra cuenta de MONAT;
- i) No estar en la cárcel, prisión o confinado en un centro penitenciario;
- j) No haber sido condenado o haberse declarado inocente de un delito grave en los últimos 7 años. MONAT revisará a discreción los delitos graves que ocurrieron hace más de 7 años, lo que podría hacer que el solicitante no cumpla con los requisitos para ser un Market Partner de MONAT;
- k) No ser un empleado, administrativo o director actual de MONAT, o de cualquier empresa filial, ni cónyuge o la pareja de hecho registrada de las personas mencionadas anteriormente;
- l) Tener autorización para administrar un negocio en Estados Unidos, en un territorio de Estados Unidos o en un país en el que MONAT haya anunciado oficialmente que puede realizar operaciones comerciales.
- m) No ser empleado corporativo de ninguna otra empresa de mercadeo en red o de venta directa.

* Si se usa un Número de Seguro Social o de Identificación Fiscal inválido y no se presenta uno válido en un plazo

razonable, MONAT se reserva el derecho de rescindir el Contrato de Market Partner. La empresa se reserva el derecho de rechazar las solicitudes para un nuevo Market Partner o para la renovación.

2.2 – KITS DE NEGOCIOS Y COMPRAS DE PRODUCTOS

Excepto por la compra de un Kit de Inicio de MONAT, no se requiere que una persona compre productos, servicios o material de promoción y ventas de MONAT, ni que pague ningún cargo o tarifa para convertirse en Market Partner. Para familiarizar a los nuevos Market Partners con los productos, servicios, técnicas de ventas, material de promoción y ventas y otros asuntos de MONAT, la Empresa requiere que compren un Kit de Inicio. MONAT recomprará los Kits de Inicio revendibles de cualquier Market Partner que rescinda su Acuerdo de Market Partner de acuerdo con los términos contemplados en la sección 7.

2.3 – BENEFICIOS PARA LOS MARKET PARTNERS

Una vez que MONAT haya aceptado la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner, los beneficios del Plan de Compensación y el Acuerdo de Market Partner estarán disponibles para el nuevo Market Partner. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- a) Vender productos MONAT y obtener ganancias de estas ventas;
- b) Recibir descuentos/comisiones minoristas en compras minoristas;
- c) Participar del Plan de Compensación de MONAT (recibir bonos y comisiones, si es elegible);
- d) Patrocinar a otras personas como Clientes VIP o Market Partners en el negocio MONAT y, por lo tanto, construir una estructura de Línea descendente y avanzar a través del Plan de Compensación de MONAT;
- e) Recibir publicaciones periódicas de MONAT y otras comunicaciones de MONAT;
- f) Participar en las funciones de apoyo, servicio, entrenamiento, motivación y reconocimiento patrocinadas por MONAT, previo pago de los cargos correspondientes, si corresponde; y
- g) Participar en concursos y programas de promoción y de incentivos patrocinados por MONAT 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 parte de MONAT (sujeto a terminación previa de conformidad con la Sección 10). Los Market Partners pueden renovar su Acuerdo de Market Partner cada año pagando una tarifa de renovación anual de \$ 49.99 USD más impuestos aplicables, o hasta 30 días antes de la fecha de aniversario del Acuerdo de Market Partner. El pago de una tarifa de renovación sólo puede combinarse con órdenes regulares (no puede hacerse junto con una Venta Flash).

Si la tarifa de renovación no se paga antes de la fecha de aniversario del Market Partner o 30 días después, la cuenta del Market Partner se suspenderá durante 15 días (el “Período de Suspensión”). Durante el Período de Suspensión, el Market Partner puede restablecer su cuenta de Market Partner por una tarifa de \$ 100 USD más los impuestos aplicables. Recuerda que los Market Partners no podrán realizar órdenes si la Tarifa de renovación no ha sido abonada antes del periodo de suspensión. Las órdenes podrán realizarse una vez abonada la tarifa de renovación.

Si la cuenta de Market Partner no se restablece al final del período de suspensión de 15 días, la cuenta de Market Partner se cancelará junto con el Acuerdo de Market Partner. Una vez que se cancele el Acuerdo de Market Partner, la cuenta del Market Partner se cancelará; su línea descendente se “transferirá” a la línea ascendente y no será reemplazada.

Una cuenta de Market Partner puede ser restablecida dentro de los 6 meses a partir de la fecha en que la cuenta fue cancelada por no renovación una vez que la tarifa de renovación adeudada sea pagada, sin embargo, perderán cualquier línea descendente anterior.

De lo contrario, el Market Partner que haya sido revocado tendrá que permanecer inactivo (es decir, no comprar

productos MONAT para reventa, no vender productos MONAT, no patrocinar, no asistir a ningún evento MONAT, y no participar en ninguna otra forma de actividad de Market Partner, ni operar ningún otro negocio MONAT) durante seis (6) meses completos a partir de la fecha de revocación antes de volver a inscribirse.

SECCIÓN 3 - MANEJO DE UN NEGOCIO MONAT

3.1 – CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE MONAT

Los Market Partners deben cumplir con los términos de los Materiales de mercadeo de MONAT según lo establecido en la literatura oficial de MONAT. Los Market Partners no ofrecerán la oportunidad MONAT a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramienta de ventas o método de mercadeo 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 futuros o Clientes VIP a participar en MONAT de ninguna manera que difiera del programa según lo establecido en la literatura oficial de MONAT. Los Market Partners no exigirán ni alentarán a otros Market Partners o Clientes VIP actuales o futuros a ejecutar ningún acuerdo o contrato que no sean los acuerdos y contratos oficiales de MONAT para convertirse en un Market Partner o Cliente VIP de MONAT. Del mismo modo, los Market Partners no exigirán ni alentarán a otros Clientes VIP o Market Partners actuales o potenciales a realizar compras o pagos a ninguna persona u otra entidad para participar del 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 deben salvaguardar y promover la buena reputación de MONAT y sus productos. El mercadeo y la promoción de MONAT, la oportunidad de MONAT, el Plan de Compensación y los productos de MONAT deberán ser coherentes con el interés público y deben evitar toda conducta o práctica descortés, engañosa, engañosa, poco ética o inmoral.

Para promocionar tanto los productos como la gran oportunidad que ofrece MONAT, se anima a los Market Partners a utilizar el material de promoción y ventas y los materiales de apoyo elaborados por MONAT. Los Market Partners no están autorizados a crear sus propios materiales o instrumentos de venta personalizados. La justificación de este requisito es simple. MONAT diseña con sumo cuidado sus productos, etiquetas de productos, Plan de Compensación y materiales publicitarios para garantizar que cada aspecto de MONAT sea justo, veraz, justificado y cumpla con los vastos y complejos requisitos legales de las leyes federales y estatales. Si a los Market Partners de MONAT se les permitiera desarrollar su propio material de promoción y ventas y materiales publicitarios, a pesar de su integridad y buenas intenciones, la probabilidad de que violen involuntariamente cualquier cantidad de estatutos o regulaciones que afecten a un negocio MONAT es casi segura. Estas violaciones, aunque pueden ser relativamente pocas, pondrían en peligro la oportunidad MONAT para todos los Market Partners.

En consecuencia, los Market Partners no deben producir su propia literatura, anuncios, material de promoción y ventas, herramientas de negocio, materiales publicitarios o páginas web de Internet. Los Market Partners tampoco pueden usar literatura, anuncios, material de promoción y ventas, herramientas de negocio, materiales publicitarios o páginas web de Internet obtenidas de cualquier fuente que no sea la Empresa. Los Market Partners pueden descargar y obtener materiales publicitarios aprobados a través de la Oficina Virtual.

Los Market Partners pueden crear artículos con la marca del equipo para regalar a sus miembros. Los artículos no pueden venderse con fines remunerables ni promocionarse en los eventos de MONAT. Los logotipos MONAT aprobados se encuentran en la Oficina Virtual. MONAT se reserva el derecho de solicitar a los Market Partners el cese de la distribución de cualquier artículo con el nombre MONAT en él si se considera inapropiado, a discreción exclusiva de MONAT.

3.2.2 - REDES SOCIALES

A. Además de cumplir todos los requisitos indicados en estas Políticas y Procedimientos, si un Market Partner utiliza cualquier tipo de red social, debe comprometerse a lo siguiente:

1. No se pueden realizar ventas de productos ni inscripciones en ninguna red social. Para generar ventas, una red social debe vincularse únicamente al sitio web duplicado de MONAT del Market Partner.
2. Es responsabilidad de cada Market Partner seguir los términos de uso de las redes sociales. Si la red social no permite que el sitio se utilice para realizar actividades comerciales, debes respetar los términos de uso del sitio. El Market Partner no puede usar ningún sitio de redes sociales en el que discuta o promocióne, o haya discutido o promovido, la empresa MONAT o los productos MONAT para solicitar directa o indirectamente Market Partners de MONAT para otro programa de venta directa o mercadeo en red (conjuntamente, “venta directa”). En cumplimiento de esta disposición, un Market Partner no realizará ninguna acción que pueda razonablemente preverse que resulte en una investigación por parte de otros Market Partners, en relación con las otras actividades comerciales de ventas directas del Market Partner. El incumplimiento de esta disposición constituirá una infracción de la disposición de no captación de la sección 3.10. Esta disposición se aplica durante la vigencia del presente Acuerdo y durante un período de (i) seis (6) meses para todos los Market Partners con rango inferior a Market Mentor; y (ii) doce (12) meses para todos los Market Partners con rango de Market Mentor y superior.
3. Los Market Partners deben identificarse claramente como Market Partners Independientes de MONAT, junto con un enlace a su sitio duplicado.
4. Los Market Partners no pueden realizar ninguna acción ni crear ningún perfil que pueda confundir a una persona sensata para que crea que está en una página oficial de las redes sociales de la Empresa, incluido, pero sin limitarse a, el uso del logo de MONAT o cualquier cosa similar en su foto de perfil o banner.

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

B. Testimonios y Fotos del «Antes y Después»

1. Todos los testimonios y las fotos del “Antes y después” deben ser verídicas, transparentes, fundamentadas y consistentes con las declaraciones actuales del producto MONAT. Para publicar fotos de «antes y después», los Market Partners deben realizar lo siguiente:
 - a. Identificar a la persona y si la persona es un familiar o miembro inmediato del hogar del Market Partner Independiente de MONAT;
 - b. Compartir sus resultados verdaderos;
 - c. Revelar clara y visiblemente con qué frecuencia y durante cuánto tiempo se utilizaron los productos MONAT, (a menos que los materiales de la Empresa indiquen lo contrario) y si algún otro producto o tratamiento contribuyó a los resultados;
 - d. Revelar clara y visiblemente el nombre del producto o los productos MONAT utilizados.
 - e. Las fotos deben estar enfocadas.
 - f. Las fotos del «Antes y después» deben tomarse bajo las mismas condiciones y no está permitido retocarlas ni editarlas.
 - g. La persona debe ser la misma en todas las fotos.
 - h. Los Market Partners no pueden utilizar fotos de “stock” para anunciar, vender u ofrecer la venta de Productos MONAT.
 - i. Los Market Partners deben ser capaces de defender el origen y la apariencia de todas las publicaciones.

3.2.3 – COMPORTAMIENTO EN INTERNET

A. No existen sitios web independientes

Ningún Market Partner puede diseñar, publicar, mantener u operar de manera independiente un sitio web que utilice los nombres, logotipos o descripciones de productos MONAT o que, de otra manera, promueva (directa o indirectamente) los productos MONAT o la oportunidad MONAT, ni ningún Market Partner podrá vender productos MONAT en línea que no sea a través de un Sitio Web Replicado o del sitio web corporativo de MONAT. El Market Partner no utilizará anuncios “ciegos” en Internet que realicen declaraciones de productos o de ingresos que finalmente estén asociados con los productos MONAT, la oportunidad MONAT o el Plan de Compensación de MONAT. El uso de cualquier otro sitio web o página web de Internet (incluidos, entre otros, sitios de subastas como eBay) de cualquier manera para promover la venta de productos MONAT, la oportunidad MONAT o el Plan de Compensación es una violación a las presentes Políticas y Procedimientos y puede resultar en cualquiera de las sanciones disciplinarias establecidas en la Sección 8.1.

B. Sitios web replicados

Si los Market Partners desean utilizar una página web de Internet para promocionar su negocio, pueden hacerlo solo a través del programa de sitio web replicado de la Empresa. Este programa permite a Market Partners anunciarse en Internet y puede personalizarse con el mensaje del Market Partner y la información de contacto del Market Partner. Estos sitios web se vinculan directamente con el sitio web oficial de MONAT, lo que le da al Market Partner una presencia profesional y aprobada por la Empresa en Internet.

No hay cargo adicional por el sitio web replicado. Los Market Partners son los únicos responsables del contenido que agregan a sus sitios web replicados y deben revisar periódicamente el contenido para asegurarse de que sea preciso y relevante.

Los Market Partners no pueden alterar la marca, el diseño, el formato o la funcionalidad de sus sitios web replicados, y no pueden usar sus sitios web replicados para promocionar, comercializar o vender productos, servicios u oportunidades que no son de MONAT. Específicamente, 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 de redireccionamiento del sitio web corporativo de MONAT
- Ilustraciones, logotipos o gráficos
- Texto original.

Debido a que los sitios web replicados residen en el dominio myMONAT.com, MONAT se reserva el derecho de recibir análisis e información sobre el uso de su sitio web replicado.

De manera predeterminada, la URL del sitio web replicado MONAT de un Market Partner es www.myMONAT.com/<Market Partner ID#>. El Market Partner debe cambiar el ID predeterminado y elegir un nombre de sitio web identificable de forma única que no pueda:

- Ser confundido con otras partes del sitio web corporativo de MONAT;
- Confundir a una persona razonable para que piense que ha llegado a una página corporativa de MONAT;
- Ser confundido con cualquier nombre MONAT;
- Contener palabras o frases descorteses, engañosas u obscenas que puedan dañar la imagen de MONAT.

Los Market Partners no pueden monetizar sus sitios web replicados a través de programas de afiliación, adSense o programas similares.

C. NOMBRES DE DOMINIO Y DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO

Los Market Partners no pueden usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicio, nombres de productos, el nombre de la Compañía o cualquier derivado del mismo de MONAT para ningún nombre de dominio de Internet. Los Market Partners tampoco pueden incorporar o intentar incorporar ninguno de los nombres de negocio, marcas de negocio, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de productos, el nombre de la Empresa o cualquier derivado del mismo, en ninguna dirección de correo electrónico, excepto de una manera aprobada por la Empresa.

D. ENLACE

Al dirigir el tráfico web a un sitio web replicado de MONAT debe ser evidente, a partir de una combinación del enlace y el contexto que lo rodea, que el enlace se conectará al sitio de un Market Partner Independiente de MONAT. No se permitirán los intentos de engañar al tráfico web haciéndole creer que van a un sitio corporativo de MONAT, cuando en realidad acceden al sitio web replicado de un Market Partner. MONAT determinará a su exclusivo criterio qué es engañoso para un lector o usuario del sitio.

E. CLASIFICADOS EN LÍNEA

Los Market Partners no pueden usar los clasificados en línea (incluido Craigslist) para listar, distribuir o vender al por menor productos de MONAT. Los Market Partners pueden usar anuncios clasificados en línea (incluido Craigslist) para captar, reclutar, patrocinar e informar al público sobre la oportunidad de MONAT, siempre que se utilicen plantillas/imágenes aprobadas por MONAT. Estas plantillas identificarán al Market Partner como un Market Partner Independiente de MONAT. Si se proporciona un enlace o URL, debe vincularse al sitio web replicado del Market Partner o el sitio web corporativo.

F. SITIOS DE COMPRA Y VENTA

MONAT prohíbe que los Market Partners incluyan o vendan los productos MONAT en sitios de compra venta/sitios de mercado o sitios de subastas en línea como Amazon, eBay, grupos de Facebook, Walmart.com y otras páginas de compra/intercambio/intercambio o plataformas de redes sociales.

Además, los Market Partners no pueden proporcionar productos MONAT a personas o entidades con el fin de revenderlos en un sitio web de terceros. La venta al por menor de cualquier producto MONAT a través de estos sitios o plataformas es una violación 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 promover y anunciar la disponibilidad de un Market Partner Independiente, la oportunidad MONAT y los productos MONAT. (Consulte 3.6.2 - Reclamos sobre productos y 3.6.3 - Declaraciones de ingresos, para obtener más orientación). Esta disposición seguirá vigente después de la terminación del Acuerdo de Market Partner.

G. PUBLICIDAD EN INTERNET

Los Market Partners pueden colocar anuncios publicitarios en un sitio web siempre que el Market Partner utilice plantillas e imágenes aprobadas por MONAT. Todos los anuncios publicitarios deben vincularse al sitio web replicado de un Market Partner. Los Market Partners no pueden usar anuncios ciegos (anuncios que no revelan la identidad de la Empresa) o páginas web que realizan declaraciones de productos o ingresos que finalmente están asociados con productos MONAT o la oportunidad MONAT.

H. ENLACES DE CORREO NO DESEADO

El enlace de correo no deseado se define como múltiples presentaciones consecutivas del mismo contenido o similar en blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros de discusión o de debate en línea de acceso público y no está permitido. Esto incluye correo no deseado de blog, correo no deseado de comentarios de blog e indexación de correo no deseado. Cualquier comentario que un Market Partner haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

I. VIDEO, AUDIO Y MEDIOS DIGITALES

Los Market Partners pueden subir, enviar o publicar contenido de video, audio o foto relacionado con MONAT que desarrollen y creen para anunciar o promocionar los productos de MONAT y la oportunidad. Los Market Partners deben asegurarse de que las afirmaciones que se realicen sobre los productos de MONAT o la oportunidad cumplan con las Políticas y Procedimientos de MONAT. Todo el material debe ser compatible con los valores de MONAT y contribuir a la comunidad de MONAT y a un bien colectivo. Los Market Partners deben identificarse claramente como Market Partners Independientes de MONAT en el contenido en sí y en las etiquetas de la descripción del contenido, deben cumplir con todos los requisitos legales y de copyright, y deben indicar que son los únicos responsables del contenido.

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

Se aceptan enlaces patrocinados o anuncios de pago por clic (PPC). La URL de destino debe ser el sitio web replicado del Market Partner Patrocinador. La URL visible también debe ser para el sitio web replicado del Market Partner Patrocinador y no debe representar ninguna URL que pueda hacer que el usuario crea que está siendo dirigido a un sitio corporativo de MONAT, o que sea inapropiado o engañoso de alguna manera.

K. INCENTIVOS PARA INSCRIPCIONES

MONAT no aprueba el uso de ningún tipo de incentivo compartido públicamente como medio para fomentar o atraer la inscripción en MONAT. Estos incentivos inaceptables incluyen dinero, productos gratuitos o rebajados, capacitación especial, sorteos, regalos, compras y otras formas similares de incentivos. Las publicaciones compartidas públicamente en las redes sociales, anuncios o regalos son inaceptables y se consideran un intento de «comprar el negocio» y no son aprobados por MONAT ni sus Líderes de Campo.

MONAT permite las ofertas negociadas personalmente (como ofrecer muestras de productos) entre un Market Partner y entre clientes potenciales personales. MONAT también permite que los Market Partners ofrezcan incentivos a un miembro del equipo de ese Market Partner como una recompensa por las ventas o el reconocimiento. Esta política de incentivos se aplica a los Market Partners y a los Clientes que intenten usar incentivos.

L. REGALOS Y PROMOCIONES

MONAT permite los regalos y las promociones cuando se llevan a cabo de manera privada con los miembros del equipo existentes y se basan en la venta de productos MONAT a los consumidores finales. El Market Partner es responsable de cumplir con todas las leyes que varían según el estado. Recomendamos encarecidamente que los Market Partners que decidan realizar un sorteo o una promoción consulten con un abogado y con el sitio web del IRS para garantizar el cumplimiento de las leyes y los requisitos de información fiscal. El Market Partner debe indicar que el regalo o el concurso no es patrocinado ni promocionado por MONAT.

3.2.4 - LISTADOS DE DIRECTORIOS TELEFÓNICOS Y CONTESTADORES TELEFÓNICOS

Los Market Partners pueden figurar como un “Market Partner Independiente de MONAT” en las páginas blancas o amarillas de la guía telefónica, o en directorios en línea, bajo su propio nombre. Ningún Market Partner puede colocar anuncios de visualización de directorios telefónicos o en línea utilizando el nombre o logotipo de MONAT. Los Market Partners no pueden contestar el teléfono diciendo “MONAT”, “MONAT Incorporated”, o de cualquier otra manera que haga que la persona que llama crea que ha llegado a las oficinas corporativas de MONAT. Un Market Partner puede usar la frase Market Partner Independiente de MONAT en saludos telefónicos o en un contestador automático o sistema de correo de voz para separar claramente el negocio MONAT del negocio del Market Partner Independiente.

Si los Market Partners desean publicar su nombre en directorios telefónicos o en línea, deben aparecer bajo el siguiente formato:

Nombre del Market Partner

Market Partner Independiente de MONAT

3.2.5 – MARCAS Y DERECHOS DE AUTOR

El nombre de MONAT y otros nombres que puede adoptar MONAT son nombres de negocios, marcas registradas y marcas de servicio de MONAT (conjuntamente, “marcas”). Como tal, estas marcas son de gran valor para MONAT y se suministran a Market Partners para su uso solo de manera expresamente autorizada. MONAT no permitirá el uso de sus nombres de negocio, marcas de negocio, diseños o símbolos por parte de ninguna persona, incluidos los Market Partners de MONAT, sin su previa autorización por escrito. Como Market Partner Independiente, puede usar el nombre 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 constituye material con derechos de autor. Los Market Partners no pueden reproducir para la venta o para distribución ningún evento ni discurso grabados por la Empresa sin el permiso por escrito de MONAT; ni los Market Partners pueden reproducir para la venta o para uso personal ninguna grabación de presentaciones de cintas de audio o video producidas por la Empresa.

3.2.6 – MEDIOS Y CONSULTAS DE MEDIOS

Los Market Partners no deben intentar responder a las preguntas de los medios sobre MONAT, sus productos o sus negocios independientes en MONAT. Todas las consultas de cualquier tipo de medio deben remitirse inmediatamente al Departamento de cumplimiento de MONAT. Esta política está diseñada para garantizar que se brinde al público información precisa y coherente, así como una imagen pública adecuada.

3.2.7 – PUBLICIDAD EN TELEVISIÓN Y RADIO

Los Market Partners no deben utilizar medios de radio o televisión para la publicidad, distribución o promoción de productos u oportunidades MONAT sin el consentimiento expreso por escrito de MONAT. En el caso de que MONAT otorgue permiso para el uso de dichos medios, MONAT debe tener la autoridad final en cada etapa del proceso de producción con todos los derechos sobre todas las grabaciones.

3.2.8 – CORREO ELECTRÓNICO NO SOLICITADO

MONAT no permite que los Market Partners envíen correos electrónicos de negocio no solicitados a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes y regulaciones aplicables, incluida, entre otras, la Ley federal CAN SPAM. Cualquier correo electrónico enviado por un Market Partner que promocióne MONAT, la oportunidad MONAT o los productos MONAT debe cumplir con lo siguiente:

- a. Debe haber una dirección de correo electrónico de respuesta en funcionamiento para el remitente.
- b. Debe haber un aviso en el correo electrónico que notifique al destinatario que puede responder al correo electrónico, a través de la dirección de correo electrónico de respuesta en funcionamiento, para solicitar que no se le envíen futuras solicitudes o correspondencia por correo electrónico (un aviso de “exclusión voluntaria” en funcionamiento).
- c. El correo electrónico debe incluir la dirección postal física del Market Partner.
- d. El correo electrónico debe revelar clara y visiblemente que el mensaje es un anuncio o una solicitud.
- e. Se prohíbe el uso de líneas de encabezados engañosos e información falsa en el título.
- f. Todas las solicitudes de exclusión, ya sean recibidas por correo electrónico o correo ordinario, deben cumplirse.
Si un Market Partner recibe una solicitud de exclusión de un destinatario de un correo electrónico, el Market

Partner debe reenviar una copia de la solicitud de exclusión a la Empresa.

MONAT puede enviar periódicamente correos electrónicos de negocio en nombre de Market Partners. Al celebrar el Acuerdo de Market Partner, el Market Partner acepta que la Empresa puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas y de correo electrónico del Market Partner se incluirán en dichos correos electrónicos como se describe anteriormente. Los Market Partners cumplirán con las solicitudes de exclusión generadas a causa de dichos correos electrónicos enviados por la Empresa.

3.2.9 – FAXES NO SOLICITADOS

Salvo lo dispuesto en esta sección, los Market Partners no puede usar o transmitir faxes no solicitados o usar un sistema de marcación telefónica automática en relación con el manejo de sus negocios MONAT. El término “faxes no solicitados” se refiere a la transmisión por fax de cualquier material o información que anuncie o promocióne MONAT, sus productos, el Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Empresa, que se transmita a cualquier persona, excepto a cualquier persona con quien el Market Partner tiene una relación de negocio o personal establecida. El término “relación de negocio o personal establecida” se refiere a una relación anterior o existente formada por una comunicación voluntaria de dos vías entre un Market Partner y una persona, sobre la base de: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona con respecto a los productos ofrecidos por dicho Market Partner; o (b) una relación personal o familiar, relación que ninguna de las partes ha terminado previamente. El término “sistema de marcación telefónica automática” se refiere a un equipo que tiene la capacidad de: (a) almacenar o reproducir números de teléfono para llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y (b) marcar tales números.

3.3 – PROHIBICIÓN DE COMPRA DE BONOS

La compra de bonos está estrictamente prohibida. La “compra de bonos” incluye:

- a. la inscripción de individuos o entidades sin el conocimiento o ejecución de una Solicitud y Acuerdo de Market Partner Independiente por parte de dichas personas o entidades
- b. la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Market Partner
- c. “apilamiento”, que es la colocación específica de un Cliente VIP individual o un Market Partner bajo una persona dentro de la línea descendente propia, que no sea la persona que los presentó a MONAT, para cumplir, ya usted u otros, con los requisitos para avanzar de rango, obtener incentivos, premios, comisiones o bonos
- d. la inscripción o intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como Market Partners
- e. comprar productos MONAT en nombre de otro Market Partner o bajo el número de ID de otro Market Partner, para cumplir con los requisitos para obtener comisiones o bonos
- f. comprar cantidades excesivas de productos MONAT dentro de lo que es razonable usar o revender en un mes (a menos que MONAT lo haya aprobado previamente por escrito); y
- g. cualquier otro mecanismo o artificio para cumplir con los requisitos de avance de rango, de obtención de incentivos, premios, comisiones o bonos que no sean impulsados por compras de productos de buena fe por parte de los consumidores finales.

3.4 - BUSINESS ENTITIES

Una Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), Propietario Único, Sociedad Colectiva o Fideicomiso (conjuntamente, “Entidad de Negocio”) puede solicitar ser un Market Partner de MONAT mediante la presentación de una Solicitud y un Acuerdo de Market Partner debidamente completados, un Formulario de Registro de Entidad de Negocio debidamente completado y un Formulario W-9 del IRS debidamente completado, o cualquier otro documento que se indique como necesario en el Formulario de Registro de Entidad de Negocio a commissions@MONATglobal.com. Si un Market Partner se inscribe en línea, los Documentos de la Entidad y el Formulario de Registro de Entidad de Negocio deben enviarse a MONAT dentro de los 30 días posteriores a la inscripción en línea. (Si no se recibe dentro del período de 30 días, el Acuerdo de Market Partner finalizará automáticamente). El Formulario de Registro de Entidad de Negocio debe estar firmado por todos los accionistas, miembros, socios o fideicomisarios.

La Entidad de Negocio y sus accionistas, miembros, gerentes, socios, fideicomisarios u otras partes con cualquier interés de propiedad o responsabilidad administrativa de la Entidad de Negocio (conjuntamente, "Partes Afiliadas") son individual, conjunta y solidariamente responsables de cualquier deuda con MONAT, del cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de MONAT, del cumplimiento del Acuerdo de Market Partner y de todas las demás obligaciones de MONAT contempladas a continuación.

Para evitar la circunvención de la Sección 3.28 (que prohíbe la venta, transferencia o asignación de un negocio MONAT sin la autorización por escrito de MONAT), socios adicionales, accionistas, miembros u otras Partes Afiliadas pueden agregarse a una Entidad de Negocio solo con la aprobación por escrito de la Empresa. Si se agrega un socio, accionista, miembro u otra Parte Afiliada sin la aprobación de la Empresa, el Acuerdo de Market Partner puede cancelarse a discreción de la Empresa. Se aplica una tarifa de \$ 50 USD por cada cambio solicitado, que debe incluirse con la solicitud por escrito y con la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner debidamente completados. MONAT puede, a su discreción, requerir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio en un negocio MONAT. Espere treinta (30) días tras la recepción de MONAT de la solicitud para su procesamiento. Tenga en cuenta que los cambios permitidos dentro del alcance de esta sección no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se abordan en la Sección 3.5 contemplada a continuación.

3.4.1 – CAMBIOS A UNA ENTIDAD DE NEGOCIO

Los Market Partners pueden cambiar su estatus bajo el mismo Patrocinador de persona física a Entidad de Negocio o de un tipo de Entidad de Negocio a otro. Hay un cargo de \$ 50 USD por cada cambio solicitado, que debe incluirse con el formulario de Registro de Entidades Comerciales y cualquier documento específico que se indique como necesario en el formulario de Registro de Entidades Comerciales. Dichas solicitudes de cambio deben presentarse antes del 1 de diciembre para que entren en vigor el 1 de enero del año siguiente. Además, los Market Partners que operen sus negocios MONAT utilizando una Entidad de Negocio deben notificar a MONAT la adición o remoción de cualquier funcionario, director, accionista, gerente, miembro u otras Partes Afiliadas de la Entidad de Negocio.

3.5 – CAMBIO DE PATROCINADOR

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de Market Partner y salvaguardar el arduo trabajo de todos los Market Partners, MONAT desaconseja los cambios en el patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es fundamental para el éxito de cada Market Partner y para MONAT. Por lo tanto, la transferencia de un Market Partner MONAT de un Patrocinador a otro no está permitida, excepto cuando se comete un error al elegir el Patrocinador correcto al completar las solicitudes en línea de MONAT.

Los errores deben ser reportados durante los primeros treinta (30) días inmediatamente posteriores a la fecha en que un Market Partner o Cliente VIP se une por primera vez a MONAT. No se permiten 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 corrección del Patrocinador están sujetas a la aprobación no solo de la Empresa, sino también del Patrocinador actual y del nuevo Patrocinador.

*En determinadas circunstancias extremas, Monat puede usar su discreción a través de la junta de revisión interna para asignar un Patrocinador que pueda ser lo mejor para el negocio de MONAT o el negocio de los Market Partners involucrados.

3.5.1 – CANCELACIÓN Y PRESENTACIÓN DE UNA NUEVA SOLICITUD

Los Market Partners pueden cambiar de organización legítimamente cancelando voluntariamente su negocio MONAT comunicándose con el Servicio al Cliente de MONAT y permaneciendo inactivos (es decir, sin compras de productos MONAT para reventa, sin ventas de productos MONAT, sin patrocinio, sin asistencia a ninguna actividad de MONAT y sin participación en ninguna otra forma de actividad de Market Partner u manejo de cualquier otro negocio MONAT) durante seis (6) meses completos. Los cónyuges y otros miembros del hogar del Market Partner no pueden

inscribirse durante este periodo de seis meses. Se requiere la compra de un nuevo Kit de Inicio al volver a inscribirse. Después del período de inactividad de seis meses, el antiguo Market Partner puede volver a presentar una solicitud bajo el previo o un nuevo Patrocinador, sin embargo, la Línea descendente del antiguo Market Partner permanecerá en la línea original de patrocinio.

3.5.2 – NO EVASIÓN; RENUNCIA DE RECLAMOS

En el caso de que un Market Partner eluda las políticas anteriores descritas con respecto al cambio de Patrocinador y los cambios a una Entidad de Negocio, o un miembro del hogar del Market Partner se inscriba antes del período de espera de seis meses y se haya desarrollado otra organización de línea descendente en el segundo negocio desarrollado por un Market Partner, MONAT se reserva el derecho único y exclusivo para determinar la disposición final de la organización de línea descendente. Resolver conflictos sobre la colocación adecuada de una línea descendente que se ha desarrollado bajo una organización que ha cambiado de Patrocinadores de manera inadecuada es a menudo extremadamente difícil.

Por lo tanto, LOS MARKET PARTNERS RENUNCIAN A CUALQUIER Y TODO RECLAMO CONTRA MONAT, SUS OFICIALES, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONAN CON O DERIVAN DE LA DECISIÓN DE MONAT CON RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DESCENDENTE QUE SE DESARROLLA POR DEBAJO DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HA CAMBIADO DE MANERA INADECUADA LAS LÍNEAS DE PATROCINIO.

3.6 – RECLAMOS Y ACCIONES NO AUTORIZADAS

3.6.1 – INDEMNIZACIÓN

Los Market Partners son totalmente responsables de todas sus declaraciones verbales y escritas sobre los productos MONAT y sobre el Plan de Compensación que no están expresamente contenidos en los materiales oficiales de MONAT. Esto incluye declaraciones y representaciones hechas a través de todas las fuentes de medios de comunicación, ya sea de persona a persona, en reuniones, en línea, a través de las redes sociales, material impreso, o cualquier otro medio de comunicación. Los Market Partners acuerdan indemnizar a MONAT y a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y eximirlos de toda responsabilidad, incluidos juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales o pérdida de negocios incurridos por MONAT como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas de Market Partner. Esta disposición subsistirá a la terminación del Acuerdo de Market Partner.

3.6.2 – DECLARACIONES SOBRE PRODUCTOS

No se puede hacer ninguna declaración sobre las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de los productos ofrecidos por MONAT, excepto las contenidas en la documentación oficial de MONAT. En particular, los Market Partners no pueden hacer declaraciones de que los productos MONAT son útiles para la cura, el tratamiento, el diagnóstico, la mitigación o la prevención de cualquier enfermedad o condiciones médicas. Además, los Market Partners no pueden volver a compartir contenidos (como publicaciones en redes sociales, “antes y después”, testimonios o reseñas de productos) que hagan tales afirmaciones.

Dichas declaraciones pueden ser percibidas como afirmaciones médicas o de medicamentos, y pueden carecer de una justificación adecuada. Tales declaraciones no solo infringen el Acuerdo de Market Partners, sino también las leyes y reglamentos de Estados Unidos, Canadá y otros países.

3.6.2 A – COMPARACIONES DE PRODUCTOS

MONAT recomienda encarecidamente a todos sus Market Partners que promuevan los beneficios de los productos revolucionarios de MONAT y su Oportunidad de vanguardia. Los Market Partners no pueden hacer comparaciones de productos con los productos de otras empresas, excepto según lo establecido específicamente en los materiales de mercadeo oficiales de MONAT.

Cualquier otra comparación de productos realizada por un Market Partner está prohibida y constituye una violación

de las presentes Políticas y Procedimientos y puede dar lugar a posibles reclamos legales por infracción de marca registrada y difamación contra el Market Partner que realiza tales comparaciones, así como reclamos contra MONAT.

3.6.3 – AFIRMACIONES PROHIBIDAS SOBRE INGRESOS

Los Market Partners solo pueden hacer afirmaciones sobre ingresos o estilo de vida que sean verídicas, precisas y representen lo que alcanzaría un asalariado común. Estas afirmaciones deben ser consistentes con la Declaración de divulgación de Ingresos de MONAT (IDS) disponible públicamente.

Al hablar de los beneficios financieros del negocio MONAT, los Market Partners deben utilizar la cláusula de exención de responsabilidad de MONAT en las redes sociales y compartir un enlace al IDS que puede encontrarse en <https://monatglobal.com/income-disclosure-statement/>, en todos los casos, ya sea una copia impresa del documento real o un enlace al documento. Todos los escritos, incluidas las publicaciones y los perfiles en las redes sociales, los bloques de firmas de correo electrónico o los relatos personales escritos que incluyan afirmaciones sobre los ingresos o el estilo de vida deben incluir la declaración de ingresos para las redes sociales (que se actualiza anualmente) y un enlace directo al IDS cercana a la afirmación.

Cuando los Market Partners presenten o hablen sobre la oportunidad de MONAT o el Plan de Compensación, no deben hacer proyecciones sobre ingresos, afirmaciones sobre ingresos garantizados, revelar su ingreso en MONAT (incluido mostrar los registros de sus Tarjetas de Pago de MONAT y su Oficina Virtual, sus estados de cuenta o información fiscal), o hacer afirmaciones no típicas sobre ingresos o estilo de vida, explícitas o implícitas (según la IDS de Monat). Además, los Market Partners no deben incurrir en ninguna conducta engañosa, falsa o desleal, ni hacer afirmaciones falsas o exageradas, como los ejemplos que se presentan a continuación:

- Libertad financiera
- Libertad de tiempo
- Ingresos residuales
- Automóvil gratis/Viaje gratis

Los Market Partners pueden usar expresiones como las que se indican a continuación, con la correspondiente cláusula de exención de responsabilidad y un enlace a la Declaración de Ingresos (IDS):

- Ingresos complementarios
- Flexibilidad de horarios
- Obtención de un pago para un automóvil/viaje

La Comisión Federal de Comercio y varios estados tienen leyes o normas que prohíben ciertos tipos de afirmaciones sobre ingresos y testimonios realizados por personas dedicadas a las ventas directas. Aunque los Market Partners creen que es beneficioso compartir copias de sus ingresos u otros, tales estrategias tienen consecuencias legales que pueden afectar negativamente a MONAT, así como al Market Partner que hace la afirmación, a menos que también se hagan revelaciones apropiadas requeridas por la ley contemporáneamente, con la representación de la declaración de ingresos o ganancias.

3.6.4 – COMPENSATION PLAN CLAIMS

Al presentar o discutir el Plan de Compensación de MONAT, los Market Partners deben dejar en claro a los Market Partners potenciales que el éxito financiero con MONAT requiere compromiso, esfuerzo y habilidad de ventas. Por el contrario, los Market Partners nunca deben representar que uno puede tener éxito sin dedicarse diligentemente. Los ejemplos de tergiversaciones en esta área incluyen:

- Es un sistema llave en mano;
- El sistema hará el trabajo por ti;

- Simplemente ingresa y tu línea descendente se construirá como efecto colateral;
- Solo únete y construiré tu línea descendente para ti;
- La Empresa hace todo el trabajo por ti;
- No tienes que vender nada; o
- Todo lo que tienes que hacer es comprar tus productos cada mes.

Los anteriores son solo ejemplos de representaciones inadecuadas sobre el Plan de Compensación. Es importante que los Market Partners no hagan estas u otras representaciones que puedan llevar a un Market Partner potencial a creer que una persona puede tener éxito como Market Partner de MONAT sin compromiso, esfuerzo y habilidad de ventas.

3.7 – PROHIBICIÓN DE REEMBALAJE Y DE REETIQUETADO

Los productos MONAT solo se pueden vender en su embalaje original. Los Market Partners no pueden reembalar, volver a etiquetar ni alterar las etiquetas de los productos MONAT. La manipulación de etiquetas/empaques podría constituir una violación de las leyes federales y estatales, y puede resultar en responsabilidad civil o penal. Los Market Partners pueden pegar una etiqueta personalizada con la información personal/de contacto del Market Partner en cada producto o contenedor del producto, si esto se hace sin quitar las etiquetas existentes o cubrir cualquier texto, gráfico u otro material en la etiqueta del producto.

3.8 – PUNTOS DE VENTA DE NEGOCIOS

Los Market Partners pueden vender productos MONAT desde un punto de venta de negocio y pueden exhibir o vender productos MONAT o literatura en un establecimiento minorista o de servicios, pero solo como se describe a continuación.

- El establecimiento comercial está abierto al público con cita previa.
- Los productos MONAT (o la documentación) no pueden exponerse en lugares accesibles al público (por ejemplo, el puesto individual o la zona de recepción son aceptables, pero no la vidriera de un salón de belleza).

3.9 – FERIAS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTA

Los Market Partners pueden exhibir y/o vender productos MONAT en ferias y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor del evento, los Market Partners deben comunicarse con el Departamento de cumplimiento y obtener un permiso por escrito para la aprobación condicional, ya que es política de MONAT autorizar solo un negocio MONAT por evento. Se otorgará la aprobación final al primer Market Partner que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Market Partner como por el oficial del evento, y un recibo que indique que se ha pagado un depósito para el stand. La aprobación se otorga solo para el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en eventos futuros debe enviarse nuevamente al Departamento de cumplimiento. MONAT se reserva el derecho de rechazar la autorización para participar en cualquier actividad que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos o para la oportunidad MONAT. No se dará aprobación para reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercados de pulgas o mercados de agricultores, ya que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que MONAT desea transmitir.

3.10 – PARTICIPACIÓN EN OTROS PROGRAMAS DE VENTAS DIRECTAS , PROGRAMAS DE AFILIADOS Y PRODUCTOS COMPETITIVOS

[A] PARTICIPACIÓN EN OTROS PROGRAMAS DE VENTA DIRECTA

Participación en otros programas de venta directa: Market Partner con rango inferior a Market Mentor:

Los Market Partners de MONAT con rango inferior a Market Mentor pueden participar como afiliados o distribuidores en otras empresas de ventas directas u oportunidades de mercadeo, mercadeo multinivel, mercadeo de redes u oportunidades de mercadeo relacional, siempre que mantengan la separación entre sus organizaciones y líneas descendentes.

Si un Market Partner o un miembro de su familia inmediata, se dedica al mercadeo multinivel, al mercadeo de redes, al mercadeo relacional, a la oportunidad de ventas directas o a un negocio que venda productos de la competencia, es responsabilidad del Market Partner asegurarse de operar el negocio de MONAT completamente por separado y aparte de otro programa en el que el que participe. Para ello, los Market Partners deberán tener en cuenta lo siguiente:

- a. No dirigir ni compartir oportunidades o productos que no sean de MONAT con los Market Partners, empleados o Clientes de MONAT a través de cualquier plataforma de redes sociales utilizada para promocionar los productos de MONAT.
- b. No exhibir material publicitario, material de promoción o productos de MONAT con o en el mismo lugar que material publicitario, material de promoción o productos o servicios que no sean de MONAT.
- c. No ofrecer la oportunidad o los productos de MONAT a Clientes o Market Partners potenciales o existentes junto con programas, oportunidades, productos o servicios que no sean de MONAT.
- d. No ofrecer ninguna oportunidad, producto, servicio o entrenamiento que no sea de MONAT en reuniones, seminarios, convenciones, seminarios web, teleconferencias u otra actividad relacionada con MONAT.
- e. No transferir su negocio ni utilizar otros nombres o números de identificación (incluido el de un cónyuge, pariente, miembro del hogar, negocio u otra entidad legal, como una empresa o fideicomiso) para evadir o eludir las políticas anteriores.
- f. No mostrar o agrupar los productos o servicios de MONAT en los folletos promocionales, en un sitio web, en las redes sociales o en las reuniones de ventas, con otros productos o servicios.

Participación en otros programas de venta directa: Market Partner con rango de Market Mentor y superior:

El sector de ventas acudirá a los Market Partners que alcancen los rangos de Associate Market Mentor, Market Mentor, Managing Market Mentor, Associate Executive Director, Executive Director, Senior Executive Director y Fundadores para obtener asesoramiento y MONAT les exigirá altos estándares de calidad. Alcanzar el rango de Market Mentor y superior es algo muy distinguido y proporciona a los Market Partners acceso a información adicional confidencial y de secreto comercial, apoyo y compensación de MONAT. De esta manera, todos estos individuos tienen prohibido participar como afiliados o distribuidores en otras empresas de ventas directas u oportunidades de mercadeo, mercadeo multinivel, mercadeo de redes u oportunidades de mercadeo relacional

General:

Un Market Partner no puede, directa o indirectamente, reclutar a ningún otro Market Partner, empleado o Cliente de MONAT para participar en otro negocio de ventas directas durante el periodo en el que opere un negocio independiente de MONAT y continúe recibiendo pagos de comisiones o bonos de MONAT en relación con ese negocio (la «Vigencia del Acuerdo»).

[B] PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE AFILIACIÓN

Los Market Partners de todos los rangos pueden participar en programas de afiliación con empresas ajenas al canal de venta directa. Dichos programas de afiliación no deben recompensar a los participantes por crear un equipo o línea descendente (de lo contrario, la empresa se consideraría de venta directa y estaría sujeta a los términos de la Sección "A" anterior). Las comisiones sólo pueden obtenerse comercializando los productos de la empresa afiliada.

Los Market Partners no pueden publicar enlaces o anunciar productos de la competencia en ninguna página de redes sociales utilizada para promocionar MONAT.

[C] PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

Los Market Partners no podrán promocionar ningún producto de la competencia en la misma página de redes sociales utilizada para promocionar su negocio MONAT.

La infracción de las disposiciones de esta Sección 3.10, así como de la Sección 3.10.1, constituirá una interferencia contractual irrazonable e injustificada entre MONAT y sus Market Partners, y causará un daño irreparable a MONAT. En tal caso, MONAT podrá, a su exclusiva discreción, imponer las sanciones que considere necesarias o apropiadas contra dicho Market Partner o contra la distribución independiente del mismo, o buscar medidas cautelares inmediatas sin necesidad de pagar una fianza. La sanción puede incluir, sin limitarse a, la suspensión de las comisiones y los bonos, multas, restricción de los eventos de MONAT y reconocimiento o finalización de la distribución independiente de MONAT de un Market Partner.

3.10.1 - NO RECLUTAMIENTO

Los Market Partners de MONAT no pueden, directa o indirectamente, reclutar a ningún otro Market Partner o Cliente de MONAT para participar en otro negocio de venta directa, mercadeo multinivel, mercadeo en red o mercadeo relacional. El término «reclutar» significa el patrocinio real o el intento de patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo para influir de cualquier otra manera, ya sea directa o indirectamente (es decir, a través de un tercero), a otro Market Partner, empleado o Cliente de MONAT a inscribirse o participar en otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de redes, mercadeo relacional o ventas directas. Esto incluye:

- a. publicar o enviar mensajes con información sobre otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de redes, mercadeo relacional o ventas directas o productos en cualquier red social utilizado por un Market Partner para promover su negocio de MONAT* y «negocio» incluye la información compartida sobre los productos, servicios o la oportunidad de ingresos de MONAT,
- b. etiquetar a Market Partners, empleados o Clientes de MONAT en una publicación en una red social que proporcione información o brinde la opción de proporcionar información sobre otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de redes, mercadeo relacional o ventas directas,
- c. comunicar información o brindar la opción de proporcionar información sobre otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de redes, mercadeo relacional o ventas directas.

*En referencia al punto a.) anterior, no se permite borrar el contenido anterior de MONAT de una página de redes sociales con el fin de eludir esta política.

Un Market Partner no realizará ninguna acción que pueda razonablemente preverse que resulte en una investigación por parte de otros Market Partners en relación con la otra red de ventas directas del Market Partner.

La infracción de la sección 3.10.1 puede resultar en la rescisión inmediata del Contrato del Market Partner que cometió la infracción.

En consideración a los beneficios que MONAT brinda a todos los Market Partners, incluidos sin limitación, los sitios web, la asistencia y el entrenamiento en mercadeo, los pagos de comisiones y otros incentivos, y por los beneficios adicionales que se brindan 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 Contrato, los Market Partners no podrán reclutar, directa o indirectamente, a ningún Market Partner, empleado o Cliente de MONAT para participar en otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de redes, mercadeo relacional o ventas directas.

Los Market Partners y la empresa reconocen que, dado que el mercadeo de redes se lleva a cabo a través de redes de contratistas independientes dispersas por todo Estados Unidos y a nivel internacional, y que los negocios se realizan habitualmente a través de internet y por teléfono, un esfuerzo por limitar el alcance geográfico de esta disposición de no captación la haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, Market Partners y MONAT acuerdan que la disposición de no reclutamiento establecida en esta Sección 3.10.1 se aplicará a nivel nacional y a todos los mercados internacionales en los que se encuentran Market Partners de MONAT.

3.10.2 – INFORMES DE ACTIVIDAD DE MARKET PARTNERS (GENEALOGÍA) –INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La “información confidencial” incluye, entre otros, informes de actividad de Market Partners, identidades de Clientes VIP y de Market Partners de MONAT, información de contacto de Clientes VIP y Market Partners de MONAT, información del volumen de ventas de Market Partners. La información confidencial está o puede estar disponible para el acceso y la visualización del Market Partner en la Oficina Virtual del sitio web replicado de MONAT de cada Market Partner. El acceso del Market Partner a dicha información confidencial está protegido con contraseña. Todos los informes de actividad de Market Partners y la información contenida en ellos son confidenciales y constituyen información patentada y secretos de negocio MONAT. Los informes de actividad de los Market Partners se proporcionan a los Market Partners con la más estricta confidencialidad y se ponen a disposición de los Market Partners con el único propósito de ayudar a los Market Partners a trabajar con sus respectivas Líneas descendentes en el desarrollo de sus negocios MONAT. Los Market Partners no pueden usar ninguna información confidencial para ningún otro propósito que no sea desarrollar sus negocios independientes de MONAT. Cuando el Market Partner participa en otras empresas de venta directa o mercadeo multinivel, el Market Partner no es elegible para tener acceso a cierta información confidencial, incluidos, entre otros, informes de genealogía de línea descendente. Los Market Partners deben usar la información confidencial para ayudar, motivar y entrenar a sus Market Partners de línea descendente, y para ningún otro propósito. Al hacerlo, los Market Partners no pueden divulgar la información confidencial a ningún tercero, incluidos, entre otros, sus Market Partners de línea descendente. El Market Partner y MONAT acuerdan que, salvo el presente acuerdo de confidencialidad y no divulgación, MONAT no proporcionará Información Confidencial (incluidos los informes de actividad de Market Partner) al Market Partner.

Para proteger la información confidencial, los Market Partners no deberán, en su propio nombre o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, sociedad anónima u otra entidad:

- Usar o revelar directa o indirectamente cualquier información confidencial a terceros;
- Revelar directa o indirectamente, a cualquier individuo, sociedad, asociación, sociedad anónima u otra entidad, la contraseña u otro código de acceso a su Oficina Virtual;
- Usar cualquier información confidencial para competir con MONAT o para cualquier otro propósito que no sea promocionar o apoyar su negocio MONAT; o
- Reclutar o solicitar a cualquier Market Partner o Cliente VIP de MONAT que figure en cualquier Informe de Actividad de Market Partner o cualquier otro informe en la Oficina Virtual del Market Partner, o de cualquier manera intentar influir o inducir a dicho Market Partner o Cliente VIP a modificar su relación de negocio con MONAT.

La obligación de un Market Partner de no divulgar información confidencial subsistirá a la cancelación o terminación del Acuerdo y continuará en vigor y vinculante independientemente de si el Acuerdo de Market Partner ha sido rescindido o si el Market Partner está o no afiliado de otra manera la Empresa.

A pedido de la Empresa, cualquier Market Partner actual o anterior devolverá el original y todas las copias de los Informes de Actividad de Market Partner a la Empresa.

3.11 – DIRIGIRSE A OTROS VENEDORES DE VENTA DIRECTA

MONAT no aprueba que los Market Partners se dirijan específicamente o conscientemente al equipo de ventas de otra empresa de ventas directas para vender productos MONAT o para convertirlos en Market Partners para MONAT, ni MONAT aprueba a los Market Partners que soliciten o incentiven a los miembros del equipo de ventas de otra empresa de ventas directas 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 ventas directas. Si se entabla una demanda, arbitraje o mediación contra un Market Partner alegando involucramiento en una actividad de reclutamiento inapropiada de su equipo de ventas o clientes, MONAT no pagará ninguno de los costos de defensa u

honorarios legales del Market Partner, ni MONAT indemnizará al Market Partner para cualquier juicio, laudo o acuerdo.

To protect the Confidential Information, a Market Partner shall not, on their own behalf, or on behalf of any other person, partnership, association, corporation or other entity:

- a. Directly or indirectly use or disclose any Confidential Information to any third party;
- b. Directly or indirectly disclose, to any individual, partnership, association, corporation, or other entity, the password or other access code to their Back Office;
- c. Use any Confidential Information to compete with MONAT or for any purpose other than promoting or supporting their MONAT business; or
- d. Recruit or solicit any MONAT Market Partner or VIP Customer listed on any Market Partner Activity Report or any other report in the Market Partner's Back Office, or in any manner attempt to influence or induce any such Market Partner or VIP Customer to alter their business relationship with MONAT.

The obligation of a Market Partner to not disclose any Confidential Information shall survive cancellation or termination of the Agreement and shall remain effective and binding irrespective of whether a Market Partner's Agreement has been terminated, or whether the Market Partner is or is not otherwise affiliated with the Company.

3.12 – PATROCINIO CRUZADO

El Patrocinio Cruzado real o intentado está estrictamente prohibido. “Patrocinio cruzado” o “Caza furtiva” se define como la inscripción de una persona o entidad que ya posee un Acuerdo de Market Partner en los archivos de MONAT o que ha tenido dicho acuerdo dentro de los seis meses calendarios anteriores, dentro de una línea diferente de patrocinio. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres de negocio, ‘operando bajo el nombre’, nombres falsos, sociedades anónimas, sociedades, fideicomisos, números de identificación federales, números de identificación ficticios o cualquier artificio u otro artificio para eludir esta política está prohibido. Los Market Partners no deberán degradar, desacreditar ni difamar a otros Market Partners de MONAT en un intento de atraer a otro Market Partner para que forme parte de la primera Línea descendente del Market Partner.

Si se descubre un Patrocinio Cruzado, debe notificarse a la Empresa de inmediato. MONAT puede tomar medidas disciplinarias contra el Market Partner que cambió de organización y contra aquellos Market Partners que alentaron o participaron en el Patrocinio Cruzado. MONAT también puede trasladar todo o parte de la Línea descendente del Market Partner infractor a la Línea descendente original si la Empresa lo considera equitativo y factible. Sin embargo, MONAT no tiene la obligación de trasladar la Línea descendente del Market Partner con Patrocinio Cruzado, y la disposición final de la organización queda a la sola discreción de MONAT. Los Market Partners renuncian a todos los reclamos y causas de acción contra MONAT que surjan o estén relacionados con la disposición de la Línea descendente del Market Partner con Patrocinio Cruzado.

3.13 – ERRORES O PREGUNTAS

Si un Market Partner tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a comisiones, bonos, informes de actividad de Market Partners o cargos, el Market Partner debe notificar al Servicio de atención al cliente de MONAT dentro de los 30 días de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. MONAT no será responsable de ningún error, omisión o problema no informado a la Empresa dentro de los 30 días.

3.14 – APROBACIÓN, CERTIFICACIÓN O RESPALDO GUBERNAMENTAL

Ni las agencias reguladoras federales ni estatales ni los funcionarios aprueban ni respaldan ninguna empresa o programa de venta directa o mercadeo en red. Por lo tanto, los Market Partners no representarán ni implicarán que MONAT o su Plan de Compensación hayan sido “aprobados”, “respaldados” o sancionados de otra manera por ninguna agencia gubernamental.

Los Market Partners no deben declarar o dar a entender que los productos e ingredientes de MONAT están certificados o aprobados por entidades reguladoras o gubernamentales. La Administración de Alimentos y Medicamentos

regula los productos cosméticos y los suplementos en el mercado, pero no aprueba ni certifica estas categorías de productos.

3.15 – SOLICITUDES U ÓRDENES DE RETENCIÓN

Los Market Partners no deben manipular las inscripciones de nuevos solicitantes ni las compras de productos. Todas las Solicitudes y los Acuerdos de los Market Partners deben enviarse a MONAT en un plazo de 72 horas a partir de que el solicitante lo firme. Asimismo, todas las órdenes de productos deberán presentarse a MONAT en un plazo de 72 horas desde que los Clientes las realicen.

3.16 – IDENTIFICACIÓN

Todos los Market Partners deben proporcionar a MONAT su nombre legal asociado a su Número de Seguro Social válido o un Número de Identificación Patronal Federal en la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner. Al momento de la inscripción, la Empresa proporcionará un Número de Identificación Único de Market Partner al Market Partner. Este número se usará para la identificación, para realizar órdenes y para rastrear comisiones y bonos.

3.17 – IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

Cada Market Partner es responsable de pagar impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como Market Partner Independiente. Si el negocio MONAT de un Market Partner está exento de impuestos, se debe proporcionar el número de identificación fiscal federal a MONAT. Cada año, MONAT proporcionará un Formulario 1099-NEC (Non-employee Compensation) del IRS a cada residente de EE.UU. que: 1) Haya obtenido ganancias, recibido viajes, premios o recompensas, en cualquier combinación, por un valor de \$ 600 USD o más en el año natural anterior.

MONAT no puede brindar asesoramiento fiscal personal a los Market Partners. Los Market Partners deben consultar con su propio contador fiscal, abogado fiscal u otro profesional en impuestos.

3.18 – ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Los Market Partners son contratistas independientes y no son compradores de una franquicia o una oportunidad de negocio. El acuerdo entre MONAT y sus Market Partners no crea una relación de empleador/empleo, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y el Market Partner. Los Market Partners no serán tratados como empleados por sus servicios o para fines fiscales federales o estatales. Todos los Market Partners son responsables de pagar los impuestos locales, estatales y federales correspondientes con respecto a toda compensación obtenida como Market Partner de la Empresa. Los Market Partners no tienen autoridad (expresa o implícita) para obligar a la Empresa a cumplir con obligación alguna. Los Market Partners establecerán sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre que cumplan con los términos del Acuerdo de Market Partner, las presentes Políticas y Procedimientos, y las leyes aplicables.

3.19 – SEGURO

Los Market Partners pueden desear concertar una cobertura de seguro para su negocio. Las pólizas de seguro para propietarios de viviendas generalmente no cubren las lesiones relacionadas con el negocio o el robo o daño a las existencias o al equipo de negocio. Se recomienda a los Market Partners que se comuniquen con sus agentes de seguros para asegurarse de que su propiedad de negocio esté protegida. Esto a menudo se puede lograr con un simple endoso de "Fines Profesionales" adjunto a la póliza de seguro para propietarios de viviendas de los Market Partners.

3.20 – MERCADEO INTERNACIONAL

Debido a consideraciones legales y fiscales clave, MONAT debe limitar la reventa de los productos MONAT y la presentación del negocio MONAT a Clientes VIP y Market Partners potenciales ubicados dentro de los Estados Unidos y territorios de los EE. UU., y a aquellos otros países donde la Empresa haya anunciado oficialmente el inicio de sus actividades. Además, permitir que algunos Market Partners realicen negocios en mercados sin inicio aún de

actividades de MONAT violaría el concepto de ofrecer a cada Market Partner la misma oportunidad de expandirse internacionalmente.

En consecuencia, los Market Partners están autorizados a vender productos MONAT e inscribir a Clientes VIP y Market Partners solo en los países en los que MONAT está autorizado para realizar negocios, como se anunció oficialmente. Literatura/publicaciones de la Empresa. Los productos MONAT o el material de promoción y ventas de MONAT no pueden enviarse ni venderse en ningún país no autorizado. Los Market Partners pueden vender, dar, transferir o distribuir productos MONAT o material de promoción y ventas solo en su país de origen. Además, ningún Market Partner puede, en ningún país no autorizado; (a) realizar reuniones de ventas, inscripción o entrenamiento; (b) inscribirse o intentar inscribir Market Partners potenciales; o (c) realizar cualquier otra actividad con el propósito de vender productos MONAT, establecer una Línea descendente o promover la oportunidad MONAT.

3.21 – EXCESO EN LAS EXISTENCIAS

Los Market Partners nunca deben comprar más productos dentro de lo que es razonable usar o vender a Clientes en un mes, y no deben influenciar ni intentar influenciar a ningún otro Market Partner para comprar más productos dentro de lo que es razonable usar o vender a Clientes en un mes.

Los Market Partners certifican con cada nueva orden de productos que han vendido o consumido un mínimo del 70 % de todo el producto comprado en órdenes anteriores. MONAT se reserva el derecho de verificar la reventa del inventario de productos e inspeccionar la documentación de las ventas del Cliente. Los Market Partners de MONAT no están obligados a llevar un inventario de productos o de material de promoción y ventas.

3.22 – ADHESIÓN A LAS LEYES Y ORDENANZAS

Los Market Partners deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales en la conducción de sus negocios. Muchas ciudades y condados tienen leyes que regulan ciertos negocios en el hogar. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no son aplicables a Market Partners debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los Market Partners deben obedecer las leyes que se les aplican. Si un funcionario de la ciudad o del condado le dice a un Market Partner que una ordenanza se le aplica, el Market Partner deberá ser cortés y cooperativo, e inmediatamente enviará una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento (Compliance Department).

3.23 – MENORES DE EDAD

Una persona reconocida como menor de edad en su estado de residencia no puede ser Market Partner MONAT. Los Market Partners no inscribirán ni reclutarán a menores en el programa MONAT como Cliente VIP o Market Partner.

3.24 – UN NEGOCIO MONAT POR MARKET PARTNER Y POR HOGAR

Un Market Partner puede manejar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fiduciario o beneficiario, en un solo negocio MONAT. Ningún individuo puede tener, manejar o recibir compensación de más de un negocio MONAT. Las personas del mismo hogar no pueden entrar o tener interés en más de un negocio MONAT. Un “hogar” se define como todas las personas que viven o hacen negocios en la misma dirección, y que están relacionadas por sangre, matrimonio, unión civil o adopción, o que viven juntas como una unidad familiar o en un entorno familiar.

Para mantener la integridad del Plan de Compensación de MONAT, los esposos y esposas, uniones civiles o parejas de hecho (en lo sucesivo, “cónyuges”) que deseen convertirse en Market Partners de MONAT deben ser patrocinados conjuntamente como un solo negocio MONAT. Los cónyuges, independientemente de si uno o ambos son signatarios de la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner, no pueden poseer ni manejar ningún otro negocio MONAT, ni individual ni conjuntamente, ni pueden participar directa o indirectamente (como accionista, socio, fiduciario, beneficiario del fideicomiso o poseer cualquier otra propiedad legal o equitativa) en la propiedad o administración de otro negocio MONAT bajo cualquier forma.

Se considerará caso por caso una excepción a la regla de un negocio por Market Partner/hogar si dos Market Partners se casan o se mudan juntos, o en el caso de que un Market Partner reciba un interés en otro negocio por herencia. Además, los jóvenes mayores de dieciocho (18) años que residan con sus padres y que cumplan todos los requisitos de elegibilidad pueden tener su propio Acuerdo de Market Partner.

Las solicitudes de excepciones a la política deben enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento.

3.25 – PARTICIPACIONES DE MIEMBROS DEL HOGAR O INDIVIDUOS AFILIADOS

Si algún miembro del hogar inmediato de un Market Partner se involucra en alguna actividad que, si la realiza el Market Partner, violaría cualquier disposición del Acuerdo, dicha actividad se considerará una violación por parte del Market Partner y MONAT puede tomar medidas disciplinarias de conformidad con estas Políticas y Procedimientos contra el Market Partner. De manera similar, si cualquier individuo asociado de alguna manera con una Entidad de Negocio (conjuntamente, “individuo afiliado”) viola el Acuerdo, dicha acción se considerará una violación por parte de la entidad, y MONAT puede tomar medidas disciplinarias contra la Entidad de Negocio.

3.26 – SOLICITUD DE REGISTROS

Los registros están disponibles en línea sin cargo adicional en la cuenta de la Oficina Virtual del Market Partner. Cualquier solicitud de un Market Partner de copias de facturas, solicitudes, informes de actividad de Market Partners u otros registros pueden solicitarse al Servicio de atención al cliente de MONAT.

3.27 – ASCENSOS

Cuando se produce una vacante en una Línea descendente debido a la terminación de un Acuerdo de Market Partner de MONAT, cada Market Partner en el primer nivel inmediatamente inferior al Market Partner rescindido en la fecha de la cancelación se moverá al primer nivel (“primera línea”) del Patrocinador del Market Partner rescindido.

Por ejemplo, si A patrocina a B y B patrocina a C1, C2 y C3, si B termina su negocio, C1, C2 y C3 “ascenderán” a A y pasarán a formar parte del primer nivel de A.

*En determinadas circunstancias extremas, MONAT puede usar su discreción a través de la junta de revisión interna para asignar un Patrocinador que puede beneficiar al negocio de MONAT, o al negocio de los Market Partners involucrados.

3.28 – VENTA, TRANSFERENCIA O ASIGNACIÓN DE UN NEGOCIO MONAT

Aunque un negocio MONAT es un negocio de propiedad privada y manejado de forma independiente, la venta, la transferencia o la asignación de un negocio MONAT, y la venta, la transferencia o la asignación de una participación en una Entidad de Negocio que posea o maneje un negocio MONAT, está sujeta a ciertas limitaciones. Si un Market Partner desea vender su negocio MONAT, o su participación en una Entidad de Negocio que posee o maneja un negocio MONAT, se deben cumplir los siguientes criterios:

- a. El Market Partner vendedor debe ofrecer a MONAT, por escrito, el derecho de tanteo para la compra del negocio en los mismos términos acordados con un tercero comprador. MONAT tendrá quince (15) días a partir de la fecha de recepción de la oferta por escrito para ejercer su derecho de tanteo.
- b. El comprador o el cesionario debe convertirse en un Market Partner de MONAT que cumple con los requisitos. El comprador o el cesionario debe aceptar el Acuerdo de Market Partner de MONAT y las Políticas y Procedimientos de MONAT. Si el comprador es un Market Partner activo de MONAT, debe cumplir con todos los requisitos y primero debe dar de baja su cuenta de Market Partner existente.
- c. Antes de que la venta, transferencia o asignación pueda ser finalizada y aprobada por MONAT, cualquier obligación de deuda que la parte vendedora tenga con MONAT debe ser satisfecha.
- d. El comprador o el cesionario deben pagar una tarifa de transferencia de cuenta MONAT de \$ 150 USD.
- e. Si el vendedor tiene una cuenta MONAT con un título de “Fundador”, el título de Fundador y los bonos o pagos de Founder Pool relacionados con el título de Fundador no se transferirán al comprador o cesionario.

El vendedor debe esperar seis (6) meses antes de volver a inscribirse bajo un Patrocinador diferente.

Antes de vender un negocio MONAT independiente o una Entidad de Negocio, el Market Partner vendedor debe notificar por escrito al Departamento de Cumplimiento (Compliance Department) de MONAT y avisarle de su intención de vender su negocio o Entidad de Negocio MONAT. El Market Partner vendedor también debe recibir una aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento (Compliance Department) antes de proceder con la venta.

3.29 – SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO MONAT

Los Market Partners de MONAT a veces pueden manejar sus negocios MONAT como sociedades de marido y mujer, sociedades regulares, sociedades anónimas, Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), fideicomisos u otras Entidades de Negocio. Cuando un matrimonio termina en divorcio o una sociedad anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), sociedad, fideicomiso u otra Entidad de Negocio se disuelve, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división del negocio se realice para no afectar negativamente intereses e ingresos de otros negocios en la línea ascendente o descendente del patrocinio. Durante el proceso de divorcio o disolución de la entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de manejo:

- a. Una de las partes puede, con el consentimiento de la(s) otra(s), manejar el negocio MONAT de conformidad con una asignación por escrito mediante la cual el cónyuge, accionistas, socios o fideicomisarios que renuncian autorizan a MONAT a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista, socio o fiduciario que no renuncia.
- b. Las partes pueden continuar manejando el negocio MONAT conjuntamente en una base de “desarrollo normal de la actividad”, en cuyo caso todas las compensaciones pagadas por MONAT se pagarán de acuerdo con el statu quo tal como existía antes de la presentación del divorcio o los procedimientos de disolución. Este es el procedimiento predeterminado si las partes no están de acuerdo con el formato establecido anteriormente.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la Línea descendente de cónyuges divorciados o una Entidad de Negocio en disolución. Del mismo modo, en ningún caso la MONAT dividirá los pagos de comisiones y bonos entre cónyuges divorciados o miembros de entidades en disolución. MONAT reconocerá solo una Línea descendente y emitirá solo un pago de comisión por negocio MONAT por ciclo de comisión. Los pagos de comisiones siempre se emitirán a la misma persona o entidad. Si las partes acuerdan divorciarse o disolver su matrimonio y no pueden resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio de manera oportuna según lo determine la Empresa, el Acuerdo de Market Partner se cancelará involuntariamente.

Si un ex cónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio original de MONAT en virtud de un divorcio, a partir de entonces es libre de inscribirse bajo cualquier Patrocinador que elija sin esperar seis meses calendario. En el caso de las disoluciones de entidades de negocio, el antiguo socio, accionista, miembro u otra entidad afiliada que no retiene ningún interés en el negocio debe esperar seis meses calendario desde la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como Market Partner. En cualquier caso, sin embargo, el ex cónyuge o afiliado de negocio no tendrá derechos sobre ningún Market Partner en su organización anterior ni sobre ningún Cliente Minorista o VIP anterior. Debe desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro nuevo Market Partner.

3.30 – PATROCINIO

Todos los Market Partners activos y en regla tienen el derecho de patrocinar e inscribir a otros en MONAT. Cada Market Partner potencial tiene el derecho final de elegir su propio Patrocinador. Los nuevos Market Partners y Clientes VIP deben ser patrocinados por la primera persona que les presentó la Oportunidad MONAT. La manipulación de las inscripciones está expresamente prohibida como se indica en la Sección 3.3. Si dos Market Partners afirman ser el Patrocinador del mismo nuevo Market Partner, la Empresa considerará la primera solicitud recibida por la Empresa como dominante.

Al patrocinar a un nuevo Market Partner o Cliente VIP a través del proceso de inscripción en línea, el Patrocinador

puede ayudar al nuevo solicitante a completar los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar personalmente y aceptar la solicitud y el acuerdo en línea, las Políticas y Procedimientos de MONAT y el Plan de Compensación de MONAT. El Patrocinador no puede completar la solicitud y el acuerdo en línea en nombre del solicitante ni aceptar estos materiales en nombre del solicitante.

3.31 – SUCESIÓN

En caso del fallecimiento o incapacitación de un Market Partner, el negocio puede pasar a los herederos. Cuando se transfiera un negocio de MONAT por testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho a cobrar todos los bonos y comisiones de la Línea descendente del Market Partner fallecido, siempre que se cumplan los siguientes requisitos. Se debe presentar al Departamento de cumplimiento de MONAT la documentación legal adecuada para asegurar que la transferencia se realice correctamente, como, por ejemplo:

- I. Una copia certificada del certificado de defunción
- II. Una copia notariada del testamento u otra documentación legal apropiada que establezca el derecho del heredero a administrar el negocio
- III. Una copia de la identificación oficial válida del heredero

Por lo tanto, un Market Partner debe consultar a un abogado para que le ayude a preparar un testamento u otro instrumento testamentario. Si el sucesor decide hacerse cargo del negocio de MONAT del fallecido, también deberá hacer lo siguiente:

- I. Completar y firmar un Contrato de Market Partner;
- II. Cumplir con los términos y las disposiciones del Contrato; y
- III. Cumplir todos los requisitos del estado de Market Partner del fallecido.

Si la empresa se lega a los legatarios conjuntos, estos deben constituir una Entidad de Negocio y adquirir un número de identificación fiscal federal. MONAT emitirá todos los pagos de bonos y comisiones y un formulario 1099 a la Entidad de Negocio. Los legatarios deben proporcionar a MONAT un «domicilio registrado» para la correcta celebración del Contrato.

3.32 – TRANSFERENCIA POR FALLECIMIENTO DE UN MARKET PARTNER

Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio MONAT, el Representante Personal o el Ejecutor del patrimonio del Market Partner fallecido debe proporcionar toda la documentación necesaria para establecer el sucesor o el derecho o los derechos del sucesor al negocio MONAT en cuestión. El sucesor o los sucesores deben completar y ejecutar un Acuerdo de Market Partner y cumplir con los otros requisitos establecidos en la Sección 3.31.

3.33 – TRANSFERENCIA POR INCAPACIDAD DE UN MARKET PARTNER

Para efectuar una transferencia de un negocio MONAT por incapacidad, el agente, apoderado o representante legal del Market Partner (cada una de estas personas referidas aquí como “Agente”) puede actuar en nombre del Fiduciario del Market Partner incapacitado y debe proporcionar toda la documentación necesaria para establecer el derecho del Agente al negocio MONAT del Market Partner.

Para que un Agente pueda actuar en nombre de un Market Partner incapacitado, el Agente debe proporcionar lo siguiente a MONAT:

- El poder u otro instrumento legal que autorice al Agente a actuar en nombre de los Market Partners en virtud de su Acuerdo de Market Partner, en una forma aceptable para MONAT.

El Fiduciario debe, en nombre del Fideicomiso, completar y ejecutar un Acuerdo de Market Partner y cumplir con los otros requisitos establecidos en la Sección 3.31.

3.34 – TÉCNICAS DE TELEMERCADERO

La Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission) y la Comisión Federal de Comunicaciones (Federal Communications Commission) tienen leyes que restringen las prácticas de telemarketing. Ambas agencias federales (así como varios estados) tienen regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque MONAT no considera que los Market Partners sean “vendedores telefónicos” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen en términos generales el término “vendedor telefónico” y “telemarketing” para que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número de teléfono figura en el registro federal de “no llamar” pueda causar que usted viole la ley. Además, estas regulaciones no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan sanciones significativas (hasta \$ 43.792 USD por violación).

Por lo tanto, los Market Partners no deben participar en telemarketing en el manejo de sus negocios MONAT. El término “telemarketing” se refiere a la realización de una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducir la compra de un producto MONAT o para reclutarlos para la oportunidad MONAT. Las “llamadas en frío/sin previo aviso” realizadas a posibles clientes o Market Partners que promocionen los productos MONAT o la oportunidad MONAT constituyen telemarketing y están prohibidas. Sin embargo, una(s) llamada(s) telefónica(s) a un Cliente o Market Partner potencial (un “cliente potencial”) está permitida en las siguientes situaciones:

- a. Si el Market Partner tiene una relación de negocio establecida con el cliente potencial. Una “relación de negocio establecida” es una relación entre un Market Partner y un cliente potencial basada en la compra, alquiler o arrendamiento de bienes o servicios del cliente potencial del Market Partner, o una transacción financiera entre el cliente potencial y el Market Partner, dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para inducir al cliente potencial a la compra de un producto o adquisición de un servicio.
- b. La consulta o solicitud personal del cliente potencial con respecto a un producto o servicio ofrecido por el Market Partner, dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
- c. Si Market Partner recibe un permiso escrito y firmado del cliente potencial que autoriza al Market Partner a llamar. La autorización debe especificar los números de teléfono a los cuales el Market Partner está autorizado a llamar.
- d. Si se ha derivado al Market Partner para que llame a una persona que haya expresado interés en la Oportunidad de Negocio MONAT o en los productos MONAT.
- e. Se puede llamar a familiares, amigos personales y conocidos. Un “conocido” es alguien con quien tiene al menos una relación reciente en primera persona en los últimos tres meses.

Además, los Market Partners no utilizarán sistemas o software de marcación telefónica automática relacionados con el manejo de sus negocios MONAT. Los Market Partners no realizarán ni iniciarán ninguna llamada telefónica saliente a ninguna persona que entregue un mensaje pregrabado (una “llamada automática”) en relación con los productos o la oportunidad MONAT.

3.35 – ACCESO A LA OFICINA VIRTUAL

MONAT pone a disposición de sus Market Partners las Oficinas Virtuales. Las Oficinas Virtuales facilitan a los Market Partners el acceso a información confidencial y patentada que puede usarse única y exclusivamente para promover el desarrollo del negocio MONAT de un Market Partner y para aumentar las ventas de los productos MONAT. El acceso a la Oficina Virtual está protegido por contraseña. Los Market Partners no pueden bajo ninguna circunstancia compartir sus credenciales de inicio de sesión de Oficina Virtual con ninguna otra persona o entidad.

El acceso a la Oficina Virtual es un privilegio y no un derecho. MONAT se reserva el derecho de denegar el acceso de Market Partners a la Oficina Virtual a su exclusivo criterio.

SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS MARKET PARTNERS

4.1 – CAMBIO DE DOMICILIO O TELÉFONO

Para garantizar la entrega oportuna de productos y materiales de soporte, es importante que los archivos de MONAT estén actualizados. Se requieren direcciones de calles para el envío. Los Market Partners que planean mudarse deben actualizar su dirección de correo, dirección de correo electrónico e información de número de teléfono a través de Servicio al Cliente/Market Partner o a través del sitio web replicado de MONAT de la Oficina Virtual de los Market Partners. Para garantizar una entrega adecuada, se debe notificar a MONAT con dos semanas de anticipación sobre todos los cambios.

4.2 – OBLIGACIONES DE DESARROLLO CONTINUO

4.2.1 – ENTRENAMIENTO CONTINUO

MONAT recomienda que cualquier Market Partner que patrocine a otro Market Partner en MONAT realice una función de asistencia y capacitación de buena fe para garantizar que sus Market Partners de línea descendente manejen adecuadamente sus respectivos negocios MONAT. Se recomienda encarecidamente que los Market Partners tengan contacto y comunicación continuos con los Market Partners de sus líneas descendentes. Los ejemplos de tales contactos y comunicaciones pueden incluir, entre otros: boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañamiento de Market Partners en línea descendente a reuniones MONAT, sesiones de entrenamiento y otras actividades. Se recomienda también que los Market Partners de línea ascendente motiven y entrenen a los nuevos Market Partners en el conocimiento de los productos MONAT, técnicas de ventas efectivas, Plan de Compensación de MONAT y del cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Empresa. Sin embargo, la comunicación y el entrenamiento de los Market Partners de línea descendente no deben violar la Sección 3.2. aquí contemplada.

Los Market Partners no pueden cobrar por la capacitación de MONAT.

Se recomienda a los Market Partners que monitoreen a los Market Partners en sus Líneas descendentes para asegurarse de que los Market Partners en línea descendente no realicen reclamos de negocio o de productos inadecuados, ni participen en ninguna conducta ilegal o inapropiada.

4.2.2 – MAYORES RESPONSABILIDADES DE ENTRENAMIENTO

A medida que los Market Partners avancen a través de las diversas etapas de liderazgo, ganarán más experiencia en Técnicas de Ventas, Conocimiento del Producto y una comprensión del Programa de Negocios MONAT. MONAT los solicitará ocasionalmente para compartir este conocimiento con Market Partners con menos experiencia dentro de su organización.

4.2.3 – RESPONSABILIDADES DE VENTAS CONTINUAS

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

4.3 – NO DESCREDITO

MONAT quiere proporcionar a los Market Partners los mejores productos, Plan de Compensación y servicio en la industria. En consecuencia, valoramos las críticas constructivas y los comentarios. Todos estos comentarios deben enviarse por escrito al Departamento de Servicio al Cliente (Customer Service Department). Si bien MONAT agradece los comentarios constructivos, aquellos comentarios negativos y observaciones hechas en el campo por Market Partners sobre la Empresa, sus productos o Plan de Compensación no tienen otro propósito que desmotivar a otros Market Partners de MONAT. Por esta razón, y para establecer el ejemplo apropiado para su Línea descendente, 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 – BRINDAR 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 un Acuerdo de Market Partner (o asegurarse de que dichas personas tengan acceso en línea a estos materiales). Además, se pueden descargar copias de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación desde el sitio web de MONAT.

4.5 – INFORMAR VIOLACIONES A LA POLÍTICA

Los Market Partners que observen una violación a la Política por otro Market Partner deben presentar un informe escrito de la violación a la atención del Departamento de Cumplimiento (Compliance Department). Los detalles de los incidentes, como las fechas, el número de ocurrencias, las personas involucradas y cualquier documentación de respaldo deben incluirse en el informe.

SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTA

5.1 – VENTA DE PRODUCTOS

El Plan de Compensación de MONAT se basa en la venta de productos MONAT a consumidores finales. Los Market Partners deben cumplir con los requisitos de ventas minoristas personales y de la Línea descendente (así como también cumplir con otros requisitos establecidos en el Acuerdo) para ser elegibles para bonos, comisiones y avance a niveles más altos de logro.

Los siguientes requisitos de ventas deben cumplirse para que los Market Partners sean elegibles para obtener comisiones:

- a. Los Market Partners deben cumplir con los requisitos de Volumen Personal para cumplir con los requisitos asociados con su rango según lo establecido en el Plan de Compensación de MONAT
- b. Los Market Partners deben cumplir con los requisitos de Volumen del Grupo para cumplir con los requisitos asociados con su rango según lo establecido en el Plan de Compensación de MONAT

5.2 – SIN RESTRICCIONES TERRITORIALES

No hay territorios exclusivos otorgados a nadie. No se requieren tarifas de franquicia.

5.3 – PROGRAMA FLEXSHIP DE MONAT

Como una conveniencia adicional para sus Clientes VIP y Market Partners, MONAT ofrece un Programa Flexship con entrega automática mensual o bimensual de los productos MONAT a domicilio.

Se requiere información de pago o tarjetas de crédito únicas, domicilios, números de teléfono y direcciones de correo electrónico por cuenta VIP Monat auditará e investigará las órdenes y cuentas sospechosas. Las comisiones pueden retenerse hasta que se investiguen. Las comisiones pueden retenerse hasta que se investiguen.

*La hora de realización de las órdenes asociadas a un programa Flexship será la de la Zona Horaria Estándar del Este (EST) de forma predeterminada. Se pueden realizar cambios en las órdenes Flexship hasta las [11:59 PM EST] del día anterior a la fecha de envío Flexship.

5.4 – RECIBOS DE VENTAS

MONAT conservará los registros que documenten las compras en línea realizadas por los Clientes.

5.5 – ACTUALIZACIONES AUTOMÁTICAS DE TARJETAS DE CRÉDITO/DÉBITO ALMACENADAS

MONAT participa en los servicios de actualización de cuentas que ofrecen algunos bancos para ayudar a mantener actualizada la información de pago en nuestro sistema. Si su banco participa, este servicio actualizará

automáticamente su número de tarjeta y fecha de vencimiento en nuestro sistema. Si no desea que la información de su tarjeta de crédito/débito se actualice automáticamente, puede optar por no recibir estos servicios comunicándose con el banco emisor. No se reembolsarán los cargos automáticos que puedan aplicarse a su cuenta debido a la falta de cancelación de este servicio. MONAT no será responsable de estos cargos.

SECCIÓN 6 - BONOS Y COMISIONES

6.1- CUMPLIR CON LOS REQUISITOS PARA OBTENER BONOS Y COMISIONES

Un Market Partner debe estar activo y en conformidad con el Acuerdo para cumplir con los requisitos necesarios para obtener bonos y comisiones. Siempre que un Market Partner cumpla con los Términos del Contrato, MONAT pagará comisiones a dicho Market Partner conforme al Plan de Compensación. El monto mínimo por el que MONAT emitirá un pago es de \$ 15.00 USD. Si las comisiones y los bonos de un Market Partner no son iguales o superiores a \$ 15.00 USD, la empresa los acumulará hasta que sumen \$ 15.00 USD. El pago se realizará cuando se alcance el monto de \$ 15.00 USD.

La aceptación de cualquier forma de comisiones, bonos o viajes de incentivo de MONAT constituye un Acuerdo de Market Partner que está sujeto a las Políticas y Procedimientos de MONAT.

6.2 – AJUSTE POR BONOS Y COMISIONES

6.2.1 – AJUSTES POR PRODUCTO DEVUELTO

Los Market Partners reciben bonos y comisiones en función de las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando un producto se devuelve a MONAT para un reembolso o es recomprado por la Empresa, los bonos y comisiones atribuidos a este producto devuelto o recomprado se deducirán, en el mes en que se realiza el reembolso, y continuará cada período de pago a partir de entonces hasta que se recuperen los bonos y comisiones, de los Market Partners que recibieron bonos y comisiones sobre las ventas de los productos reembolsados. En el caso de que dicho Market Partner rescinda su Acuerdo de Market Partner, y los montos de los bonos y comisiones atribuibles a los productos devueltos aún no hayan sido recuperados por completo por la Empresa, el resto del saldo pendiente puede compensarse con cualquier monto adeudado al Market Partner rescindido.

6.2.2 – TARIFAS DE LA TARJETA DE PAGO

Actualmente, MONAT paga bonos y comisiones a través de MoMoney, que incluye una tarjeta de débito de la marca MONAT y un portal en línea. Actualmente, la Empresa paga todas las tarifas asociadas por este método de pago. La Empresa se reserva el derecho de deducir cualquier tarifa que se le imponga como resultado de dicho programa de pago o un Programa de Depósito Directo de los bonos y comisiones pagaderos a Market Partners. En ese caso, MONAT proporcionará un aviso previo de al menos 30 días a todos los Market Partners.

6.2.3 – INFORMES

Se cree que toda la información facilitada por MONAT en los Informes de Actividad de Market Partners, incluidos, entre otros, el Volumen Personal y el Volumen de Grupo (o cualquier parte de los mismos) y la actividad de patrocinio de línea descendente, es precisa y confiable. Sin embargo, debido a varios factores, que incluyen, entre otros, la posibilidad inherente de errores humanos, digitales, electrónicos o mecánicos, la precisión, integridad y puntualidad de las órdenes; la denegación de pagos con tarjeta de crédito y cheques electrónicos; productos devueltos; reembolsos de tarjetas de crédito y cheques electrónicos; la información no está garantizada por MONAT ni por ninguna persona que cree o transmita la información.

TODA LA INFORMACIÓN DEL VOLUMEN PERSONAL Y GRUPAL SE PROPORCIONA “TAL CUAL ES” SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, PERO SIN LIMITACIÓN, NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, IDONEIDAD PARA UN USO PARTICULAR O NO INFRACCIÓN.

EN LA MAYOR MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY APLICABLE, MONAT Y OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN EN NINGÚN CASO SERÁN RESPONSABLES ANTE NINGÚN MARKET PARTNER O CUALQUIER OTRA PERSONA POR DAÑOS DIRECTOS, INDIRECTOS, CONSECUENTES, INCIDENTALES, ESPECIALES O PUNITIVOS QUE SURJAN DEL USO O EL ACCESO A INFORMACIÓN DE VOLUMEN PERSONAL Y GRUPAL (QUE INCLUYE, ENTRE OTROS, PÉRDIDA DE BENEFICIOS, BONOS O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES Y DAÑOS QUE PUEDEN RESULTAR DE INEXACTITUD, INCONVENIENCIA INCOMPLETA, RETRASO O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN) INCLUSO SI MONAT U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN HAYAN SIDO INFORMADAS DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS, EN LA MAYOR MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY, MONAT U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN NO TENDRÁN RESPONSABILIDAD U OBLIGACIÓN ANTE USTED O CUALQUIER OTRA PERSONA BAJO CUALQUIER AGRAVIO, CONTRATO, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD DE PRODUCTOS DE RESPONSABILIDAD ESTRICTA U OTRA TEORÍA CON RESPECTO A CUALQUIER TEMA DE ESTE ACUERDO O TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON LOS MISMOS.

El acceso y uso de los servicios de informes en línea de MONAT y su confianza en dicha información es bajo su propio riesgo. Toda esa información se brinda "tal cual es". Si no está satisfecho/a con la precisión o calidad de la información, su único y exclusivo remedio es discontinuar el uso y el acceso a los servicios de informes en línea y telefónicos de MONAT y su confianza en esta información.

SECCIÓN 7 - GARANTÍA DEL PRODUCTO Y DEVOLUCIONES

7.1 - GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DE DINERO DE 30 DÍAS

MONAT ofrece una garantía de devolución de dinero de 30 días (menos los gastos de envío) en todas las órdenes. Si, por cualquier motivo, no está satisfecho con cualquier producto MONAT que compre, puede devolver la parte no utilizada del producto a MONAT en un plazo de 30 días a partir de la recepción de la orden, para obtener un reembolso completo del precio de compra (menos los gastos de envío).

Todos los reembolsos se abonarán SOLO al método de pago que se utilizó para realizar la compra original.

Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, descatalogada o como artículo de temporada, no podrá ser objeto de reembolso.

7.2 - 7.2 DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS DESPUÉS DE 30 DÍAS

Después de 30 días, MONAT ofrece un reembolso del 90% del precio de compra (excluidos los gastos de envío y de manejo) en la devolución de todo el producto sin abrir y sin usar. Reembolsaremos el precio del producto (excluidos los gastos de envío y de manejo) de los artículos devueltos a la forma de pago original. No se aceptarán las devoluciones realizadas luego de 90 días desde la recepción de la orden.

7.2.1 - DERECHO DE RESCISIÓN DEL CLIENTE - Período de reflexión

Un Cliente que realiza una compra de \$ 25 USD o más tiene tres días hábiles (cinco días hábiles para los residentes de Alaska y 15 días hábiles para los residentes de Dakota del Norte que tienen 65 años o más) después de la venta o ejecución de un contrato para cancelar su orden y recibir un reembolso completo consistente con el aviso de cancelación en el formulario de orden o recibo de compra. Cuando un Market Partner realiza una venta o recibe una orden de un Cliente que cancela o solicita un reembolso dentro del período aplicable, el Market Partner debe reembolsar de inmediato el dinero del Cliente si los productos se devuelven al Market Partner sustancialmente en buenas condiciones tal cual se recibe. Los Market Partners deben informar a los Clientes de su derecho a rescindir una compra o una orden dentro del período de tiempo aplicable, y asegurarse de que la fecha de la orden o de la compra se ingrese en el formulario de la orden o del recibo de compra. Todos los Clientes deben recibir dos copias de un recibo oficial de venta de MONAT al momento de la venta. El reverso del recibo proporciona a los Clientes un aviso por escrito de sus derechos para cancelar la transacción de venta.

- DEVOLUCIÓN DE INVENTARIO Y MATERIAL DE PROMOCIÓN O VENTAS POR PARTE DE MARKET PARTNERS TRAS LA CANCELACIÓN

Tras la cancelación de un Acuerdo de Market Partner, el Market Partner puede devolver su Kit de Inicio y cualquier producto y material de promoción y ventas que tenga en su existencia para obtener un reembolso. Para recibir un reembolso de MONAT de conformidad con esta política, se deben cumplir los siguientes requisitos:

- a. Los artículos devueltos deben haber sido comprados personalmente por el Market Partner de MONAT (las compras de otros Market Partners o terceros no están sujetas a reembolso);
- b. Los artículos deben estar en condiciones de reventa (consulte la definición de “Revendible” contemplada a continuación); y
- c. Los artículos deben haber sido comprados a MONAT dentro de un año antes de la fecha de cancelación.

El Market Partner recibirá un reembolso del 90 % del costo neto del precio de compra original. Los gastos de envío incurridos por un Market Partner cuando se compraron los artículos, y las tarifas de envío de devolución, no serán reembolsadas. Si las compras se realizaron a través de una tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará en la misma cuenta. Si al Market Partner se le pagó una bonificación o comisión basada en un producto que compró, y dicho producto se devuelve posteriormente para un reembolso, la bonificación y/o comisión que se pagó al Market Partner en función de la compra de ese producto será deducido del monto del reembolso.

Los productos y el material de promoción y ventas se considerarán “Revendible” si se cumple cada uno de los siguientes: 1) están sin abrir y sin usar; 2) el embalaje y el etiquetado no han sido alterados o dañados; 3) están en condiciones tales que es una práctica comercialmente razonable dentro del comercio vender la mercancía a precio completo; y 4) se devuelven a MONAT dentro de un año a partir de la fecha de compra. Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, descontinuada o como un artículo de temporada, no será “Revendible”.

7.5- RESIDENTES DE MONTANA

Los residentes de Montana pueden cancelar su Acuerdo de Market Partner en un plazo de 15 días a partir de la fecha de inscripción y pueden devolver el Kit de Inicio para obtener un reembolso completo.

7.6- PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para su reembolso:

Se aceptan las devoluciones de los artículos susceptibles de ser devueltos en un plazo de 90 días desde su recepción. Los artículos deben ser devueltos sin abrir/sin usar, en su embalaje original. Para devolver el producto para su reembolso, debe devolver los productos directamente a MONAT y seguir los pasos indicados a continuación:

A. Primero debe obtener un número de autorización de devolución (RMA) poniéndose en contacto con el equipo de atención al cliente de MONAT en

(888) 867-9987 o por correo electrónico a

US English: CustomerCareUSA@Monatglobal.com

US Español: CustomerCareUSA_ESP@Monatglobal.com

Deberá indicar el número de orden y especificar si solicita un reembolso total o parcial.

La autorización de devolución caduca a los 30 días. El producto debe ser recibido en el almacén dentro de los 30 días siguientes a la asignación del número de RMA.

B. Al embalar los productos que se van a devolver, se deben utilizar cajas de cartón y materiales de embalaje adecuados. Todas las devoluciones deben ser prepagadas por el Market Partner o el Cliente. MONAT no acepta paquetes de envío-recepción. El riesgo de pérdida en el envío de los productos devueltos recaerá sobre el Market Partner o el Cliente que devuelva el producto. Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de Distribución de MONAT, es responsabilidad del Market Partner o del Cliente rastrear el envío.

C. Los artículos deben ser devueltos a MONAT en un plazo de 90 días a partir de la fecha de compra.

Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, descatalogada o como artículo de temporada, no podrá ser devuelta para su reembolso.

7.7 - RECIBIR UN REEMBOLSO

Emitiremos un reembolso luego de recibir los artículos devueltos mediante el proceso de RMA indicado anteriormente. Los artículos que estén dañados cuando los recibamos no cumplen con los requisitos para el reembolso. Los reembolsos no incluyen los gastos de envío ni de manejo. El reembolso se acreditará en la forma de pago original utilizada para la transacción original, y será del monto del precio del producto o del 90%, si se devuelve después de 30 días, menos las tarifas de envío y de manejo.

Ten en cuenta que los reembolsos a tarjetas de crédito o débito pueden demorar hasta 10 días laborables hasta que el banco los registre, según sus plazos de procesamiento. Esto puede variar mucho entre los emisores de tarjetas de crédito o débito.

SECCIÓN 8 – RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y RECURSOS CONTRACTUALES

8.1- SANCIONES DISCIPLINARIAS

La Violación del Acuerdo, de las presentes Políticas y Procedimientos, la violación de cualquier derecho consuetudinario, incluyendo, entre otros, cualquier deber aplicable de lealtad, cualquier conducta de negocio ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier acto u omisión de un Market Partner que, en la discreción exclusiva de la Empresa puede dañar su reputación o buena voluntad (tal acto u omisión no tiene que estar relacionado con el negocio MONAT del Market Partner), puede resultar, a discreción de MONAT, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- a) Emisión de una advertencia o reprimenda por escrito;
- b) Requerir al Market Partner que tome medidas correctivas inmediatas;
- c) Imposición de una multa, que puede ser retenida de los pagos de bonos y de comisión del Market Partner;
- d) Pérdida de derechos a uno o más pagos de bonos y comisiones;
- e) MONAT puede retener la totalidad o parte de los bonos y comisiones del Market Partner durante el período en que MONAT esté investigando cualquier conducta que presuntamente viole el Acuerdo. (Si el negocio de un Market Partner se cancela por razones disciplinarias, el Market Partner no tendrá derecho a recuperar cualquier comisión o bono retenido durante el período de investigación);
- f) Suspensión del Acuerdo de Market Partner del individuo por uno o más períodos de pago;
- g) Pérdida permanente o temporal de, o reducción en, el Título de Rango actual del Market Partner (que posteriormente puede ser recuperado por el Market Partner);
- h) Transferencia o eliminación de una parte o la totalidad de la Línea descendente del Market Partner o los Market Partners de línea descendente de la Línea descendente del Market Partner infractor
- i) Terminación involuntaria del Acuerdo de Market Partner del infractor;
- j) Suspensión o finalización del acceso del Market Partner infractor a la Oficina Virtual y al sitio web replicado;
- o
- k) Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que MONAT considere factible de implementar y apropiada para resolver equitativamente las lesiones causadas parcial o exclusivamente por la violación de la política de Market Partners o incumplimiento contractual. En situaciones consideradas apropiadas por MONAT, la Empresa puede iniciar procedimientos legales para obtener protección monetaria y/o equitativa.

8.2 - RECLAMACIÓN Y QUEJAS

Cuando un Market Partner tiene una queja o reclamo sobre otro Market Partner con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con sus respectivos negocios MONAT, el Market Partner que presenta la queja primero debe informar el 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 involucra interpretación o violación de alguna política de la Empresa, debe ser reportado por escrito al Departamento de Cumplimiento (Compliance Department). El Departamento de Cumplimiento (Compliance Department) revisará los hechos e intentará resolverlo.

8.3 - MEDIACIÓN

Antes de instituir cualquier arbitraje según lo dispuesto en la sección 8.4 contemplada a continuación, 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. Un individuo que sea mutuamente aceptable para las partes será designado como mediador. La mediación se realizará dentro de los 60 días a partir de la fecha en que se designa al mediador. Los honorarios y costos del mediador, así como los costos de mantener y llevar a cabo la mediación, se dividirán en partes iguales entre las partes. Cada parte pagará su parte de los honorarios y costos anticipados al menos 10 días antes de la mediación. Cada parte pagará sus propios honorarios de abogados, costos y gastos individuales asociados con la realización y asistencia a la mediación. La mediación se llevará a cabo en Doral, Florida, y no durará más de dos días hábiles.

8.4 - ARBITRAJE

Si la mediación no tiene éxito, cualquier controversia o reclamo que surja de o esté relacionado con el Acuerdo, o con el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante arbitraje administrado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA") bajo su Reglamento de Arbitraje Comercial (disponible en www.adr.org), y el fallo sobre el laudo dictado por el árbitro puede ser presentado en cualquier tribunal que tenga jurisdicción sobre el mismo. Las partes renuncian a todos los derechos de juicio por jurado o por cualquier tribunal. Las copias del Reglamento de Arbitraje Comercial de la AAA se enviarán por correo electrónico a los Market Partners a solicitud del Departamento de Cumplimiento (Compliance Department) de MONAT. No obstante, el Reglamento de la AAA, lo siguiente se aplicará a todos los procedimientos de arbitraje:

- a) El Reglamento Federal de Evidencia se aplicarán en todos los casos;
- b) Todas las partes tendrán el derecho a indagatoria sujetas al Reglamento Federal de Proceso Civil;
- c) Las partes tendrán derecho a presentar mociones de conformidad con las Reglas 12 y 56 del Reglamento Federal de Proceso Civil;
- d) El arbitraje tendrá lugar dentro de los 180 días a partir de la fecha en que se nombra al árbitro, y no durará más de cinco días hábiles; y
- e) A las partes se les asignará el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos, incluidos los interrogatorios.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en la Ciudad de Miami, Florida, a menos que las leyes del estado en el que reside el Market Partner exijan expresamente el lugar en dicho estado, en cuyo caso el arbitraje se llevará a cabo en la capital de ese estado. El arbitraje será administrado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA") de acuerdo con su Reglamento de Arbitraje Comercial. Habrá un árbitro, un abogado, que tendrá experiencia en transacciones de derecho comercial y que tendrá conocimientos de la industria de venta directa, seleccionados del panel que facilita la AAA. Si las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre un árbitro, la AAA elegirá un árbitro del panel que cumpla con todos los criterios necesarios. El fallo sobre el laudo dictado por el árbitro puede ser presentado en cualquier tribunal que tenga jurisdicción sobre el mismo. Todas las cuestiones de arbitrabilidad o si un asunto se presenta adecuadamente ante un árbitro para arbitraje será determinado únicamente por el árbitro.

Cada parte en el arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluidas las tarifas legales y de presentación. Las partes compartirán equitativamente los honorarios administrativos de la AAA y la compensación del árbitro. Sin embargo, si el árbitro determina que una parte generalmente ha prevalecido en el procedimiento de arbitraje, entonces el árbitro deberá adjudicar a esa parte sus gastos de bolsillo razonables relacionados con el arbitraje. Incluidos los honorarios de presentación, la compensación del árbitro, los honorarios de abogados y los costos legales. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, si es necesario, puede reducirse a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente.

La Sección 8.4 subsistirá a cualquier terminación o vencimiento del Acuerdo.

8.5 - RENUNCIA A LA DEMANDA COLECTIVA

Ningún Market Partner podrá hacer valer ninguna demanda como una de clase, colectiva o representativa. Este párrafo será aplicable cuando la legislación pertinente permita renunciaciones a las demandas de clase razonables y no tendrá ningún efecto en caso contrario. En cualquier caso, esta disposición de renuncia a la demanda de clase, así como cualquier otra disposición, es independiente en caso si se considera no ejecutable o no aplicable en un caso concreto.

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

8.6 - LEY APLICABLE, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

La jurisdicción y el lugar de cualquier asunto no sujeto a arbitraje residirá exclusivamente en el condado de Dade, estado de Florida. La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. La ley del Estado de Florida regirá todos los demás asuntos relacionados o derivados del Acuerdo.

8.6.1 - RESIDENTES EN LUISIANA

Sin perjuicio de lo anterior, y de las disposiciones de mediación y arbitraje contempladas en las Secciones 8.3 y 8.4, los residentes del Estado de Luisiana tendrán derecho a interponer recurso contra MONAT en su foro local y sujeto a la ley de Luisiana.

SECCIÓN 9 - PAGO Y ENVÍO

9.1 - RESTRICCIONES EN EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO Y ACCESO A CUENTAS CORRIENTES POR PARTE DE TERCEROS

Los Market Partners no permitirán que otros Market Partners y Clientes utilicen su información de pago, ni permitan débitos en sus cuentas corrientes, para inscribirse o realizar compras en la Empresa.

9.2- IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS

Al crear la oportunidad MONAT, una de nuestras filosofías orientadoras ha sido liberar a nuestro Market Partner de tantas tareas administrativas, operativas y logísticas como sea posible. Al hacerlo, el Market Partner es libre de concentrarse en aquellas actividades que afectan directamente a sus ingresos, es decir, las ventas de productos y las actividades de inscripción. Con estos fines, MONAT libera al Market Partner de la carga de recaudar y remitir impuestos sobre las ventas, presentar informes de impuestos sobre las ventas y mantener registros relativos al impuesto a las ventas. En virtud de sus operaciones de negocio, MONAT debe cobrar impuestos sobre las ventas en todas las compras realizadas por Market Partners, Clientes VIP y Clientes Minoristas, y remitir los impuestos cobrados a los estados respectivos. En consecuencia, todas las órdenes enviadas a la Empresa deben incluir los impuestos sobre las ventas correspondientes. MONAT recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas en nombre de Market Partner en función del precio minorista sugerido de los productos, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables en el estado al que se destina el envío. Si un Market Partner ha presentado, y MONAT ha aceptado, un certificado de exención del impuesto sobre las ventas y una licencia de registro del impuesto sobre las ventas, los impuestos sobre las ventas no se agregarán a la factura y la responsabilidad de recaudar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades correspondientes corresponderá al Market Partner. La exención del pago de impuestos sobre las ventas se aplica solo a las órdenes que se envían a un estado para el cual se han presentado y aceptado los documentos de exención de impuestos correspondientes. Los impuestos de venta aplicables se cobrarán en las órdenes que se envíen directamente a otro estado. Cualquier exención de impuestos sobre las ventas aceptada por MONAT no es retroactiva.

9.3 - POLÍTICA DE ENVÍOS

El cliente normalmente recibirá su orden dentro de los 7-10 días hábiles de su realización. MONAT enviará cualquier parte de una orden que se encuentre actualmente en stock. Sin embargo, si un artículo ordenado está agotado, se colocará bajo orden pendiente y se enviará cuando MONAT reciba existencias adicionales.

SECCIÓN 10 - INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

10.1 - CONSECUENCIA DE LA CANCELACIÓN

Mientras un Market Partner permanezca activo y cumpla con los términos del Acuerdo de Market Partner y las presentes Políticas y Procedimientos, MONAT pagará comisiones y bonos a dicho Market Partner de acuerdo con el Plan de Compensación. Los bonos y comisiones de un Market Partner constituyen una única y misma consideración de los esfuerzos del Market Partner para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluida la creación de una Línea descendente).

Luego de la no renovación por parte de un Market Partner de su Acuerdo de Market Partner, o la cancelación voluntaria o involuntaria de su Acuerdo de Market Partner (todos estos métodos se denominan conjuntamente como "cancelación"), el ex Market Partner no tendrá derecho, título, reclamo o interés sobre la Línea descendente que operaba, o sobre cualquier comisión o bono de las ventas generadas por la organización. Un Market Partner cuyo negocio se cancela perderá todos los derechos como Market Partner. Esto incluye el derecho a presentarse como Market Partner (en las redes sociales o de cualquier otro forma), vender productos MONAT y el derecho a recibir futuras comisiones, bonos u otros ingresos que resulten de las ventas y otras actividades de la antigua Línea descendente del Market Partner. En caso de cancelación, el Market Partner acuerda renunciar a todos los derechos que pueda tener, incluidos, entre otros; derechos de propiedad de su antigua Organización de Mercadeo y sobre cualquier bono, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua Línea descendente.

Luego de la cancelación de su Acuerdo de Market Partner por parte de un Market Partner, el antiguo Market Partner no se considerará Market Partner de MONAT y no tendrá derecho a vender productos MONAT. El Market Partner cuyo Acuerdo de Market Partner se cancele, recibirá comisiones y bonos solo por el último período de pago completo en el que estuvo activo antes de la cancelación (menos los montos retenidos durante una investigación previa a una cancelación involuntaria).

En caso de vencimiento o rescisión del Acuerdo de Market Partner, las siguientes secciones de estas Políticas y Procedimientos se mantendrán y continuarán vigentes: 3.10.1, 3.10.2, 3.2.3 y 4.3.

10.2 - CANCELACIÓN POR INACTIVIDAD

Los Market Partners que producen personalmente menos de \$ 200 USD de Volumen Personal para cualquier período de pago, no recibirán una comisión por las ventas generadas a través de su Línea descendente para ese período de pago. Si un Market Partner no renueva su acuerdo cada año pagando la tarifa anual, entonces su cuenta será cancelada y cualquier línea descendente y clientes que tengan serán comprimidos a la siguiente línea ascendente del Market Partner cancelado.

10.3 - CANCELACIÓN INVOLUNTARIA

La violación por parte de un Market Partner de cualquiera de los Términos del Acuerdo, incluidas las modificaciones que MONAT pueda realizar a su exclusivo criterio, puede dar lugar a cualquiera de las sanciones enumeradas en 8.1, incluida la cancelación involuntaria de su Acuerdo de Market Partner.

Además, los comentarios o publicaciones en redes sociales que afirmen, insinúen o aludan al hecho de que el individuo ya no es un Market Partner de MONAT, se considerarán una renuncia pública. Tales declaraciones pueden resultar en la terminación inmediata del Acuerdo de Market Partner.

La cancelación será efectiva en la fecha en que se envíe por correo, por correo electrónico, fax o se entregue un aviso por escrito a un servicio de mensajería urgente para su entrega a la última dirección conocida, dirección de correo

electrónico o número de fax del Market Partner, o a su abogado, o cuando el Market Partner recibe un aviso real de cancelación, lo que ocurra primero.

En caso de una rescisión involuntaria por parte de MONAT, el Market Partner no podrá volver a enviar una solicitud, bajo ningún nombre o entidad, durante los 12 meses siguientes a la fecha de rescisión. La solicitud requerirá el consentimiento expreso y por escrito de un administrativo de MONAT, tras una revisión por parte del Cumplimiento de MONAT.

MONAT se reserva el derecho de rescindir todos los Acuerdos de Market Partners con un aviso por escrito de treinta (30) días en caso de que elija:

- a) Cesar las operaciones comerciales;
- b) Disolver como una entidad corporativa; o
- c) Terminar la distribución de sus productos mediante la venta directa.

10.4 - CANCELACIÓN VOLUNTARIA

Todo participante en este programa de Venta Directa tiene derecho a cancelar en cualquier momento, independientemente de la razón. La cancelación debe presentarse al Departamento de servicio al cliente.

10.5 - NO RENOVACIÓN

El 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 un Acuerdo de Market Partner en su fecha de aniversario.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Este Código está diseñado para protegerlo a usted, a su negocio, a la marca MONAT y a todos los Consumidores.

Es importante entender que su éxito y el de sus colegas Market Partners de MONAT depende de la integridad de las personas que comercializan nuestros productos. MONAT estableció estándares de conductas empresariales admisibles, y siempre debe comunicarse de manera honesta, respetuosa, precisa y con integridad; permitir y apreciar las diferencias; y mostrar legitimidad, tolerancia y respeto hacia todas las personas asociadas a MONAT, sin distinción de raza, género, clase social ni religión. Esto permite que haya un entorno de trabajo en equipo abierto, buena moral y espíritu de comunidad.

Tiene la obligación de salvaguardar y promover la buena reputación de MONAT y sus productos.

Debe evitar toda conducta o práctica descortés, engañosa, poco ética o inmoral, incluidas las palabras o frases obscenas que puedan dañar la imagen de MONAT.

Debe leer y entender el Acuerdo de Market Partner y las Políticas y Procedimientos. Reconoce que ingresa a MONAT y a la oportunidad de negocio por voluntad propia, y asume todas las responsabilidades y los riesgos financieros.

Tiene la obligación de cumplir con todas las Políticas y Procedimientos, que MONAT puede modificar de vez en cuando a su exclusiva discreción, y con todas las leyes federales, estatales y locales que rigen su negocio de MONAT y su conducta.

Siempre debe identificarse como Market Partner Independiente de MONAT, no realizar afirmaciones inapropiadas sobre los productos o sobre el negocio, ni participar en conductas ilegales o inadecuadas.

Debe presentar información precisa y explicar el Acuerdo VIP o de Market Partner, el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos antes de ayudar a una persona a inscribirse.

Siempre debe informar a sus clientes, VIP y Market Partners nuevos sobre nuestra política de garantía de devolución de dinero de 30 días.

Debe respetar a todas las personas con las que se encuentre. Esto incluye a clientes potenciales, otros Market Partners y empleados de la empresa. Use lenguaje apropiado, de forma oral y escrita. Ser abusivo o utilizar un lenguaje o comportamiento de acoso sexual es inapropiado.

Se espera que intente resolver los problemas del negocio de forma oportuna y profesional utilizando la sutileza, la sensibilidad y la buena voluntad, y tenga cuidado de no generar otros problemas. Debe brindar el nivel de servicio que desea en sus interacciones.

Debe enfocarse en lo positivo. Hacer declaraciones despectivas sobre MONAT, el sector, otras empresas o sus productos, otros Market Partners, los empleados, los productos, las campañas de ventas y mercadeo, o el Plan de Compensación, o hacer declaraciones que ofendan, menosprecien, engañen o fuercen injustificadamente a los demás, no sirve más que para perjudicar a MONAT y para apagar el entusiasmo de otros Market Partners.

SECCIÓN 11 - GLOSARIO DE TÉRMINOS

MARKET PARTNER ACTIVO

El Market Partner que cumple con los requisitos mínimos de volumen de venta personal, según lo establecido en el Plan de Compensación de MONAT, para garantizar que sea elegible para recibir bonos y comisiones para un mes en particular.

PARTE AFILIADA

Un accionista, miembro, socio, gerente, fiduciario u otras partes con cualquier interés de propiedad o responsabilidad administrativa de una Entidad de Negocio.

ACUERDO

El contrato entre la Empresa y cada Market Partner incluye la Solicitud y el Acuerdo de Market Partner, las Políticas y Procedimientos de MONAT, el Plan de Compensación de MONAT y el Formulario de Registro de Entidad de Negocio (cuando corresponda), todo en su forma actual y según enmienda realizada por MONAT a su mera consideración. Estos documentos se denominan conjuntamente como el Acuerdo.

ENTIDAD DE NEGOCIO

Una sociedad anónima, sociedad, fideicomiso, empresa de responsabilidad limitada u otro tipo de entidad que se inscribe como Market Partner y presenta el formulario de registro de Entidad de Negocio Monat requerido.

CANCELACIÓN DE UNA CUENTA

La terminación de la cuenta de un Market Partner. La cancelación puede ser voluntaria por dimisión, no renovación o inactividad, o por terminación por causa.

EMPRESA

El término "Empresa", tal y como se utiliza en el Acuerdo, se refiere a MONAT Global.

GRUPO

Todos los Market Partners patrocinados por debajo de un Market Partner en particular, hasta el primer Market Partner del rango de Managing Market Builder (MMB) o superior en cada tramo de la Línea Descendente.

VOLUMEN DE GRUPO

El volumen personal de usted y su línea descendente, hasta, pero sin incluir, el siguiente Managing Market Builder

o superior (por Título de Carrera). Cuando un Market Partner de su grupo asciende a Managing Market Builder por primera vez, su VG se incluirá en su VG sólo a efectos de calificación de ese mes.

MIEMBROS DEL HOGAR INMEDIATOS

Todas las personas que viven o hacen negocios bajo la misma dirección residencial, y que están relacionados por sangre o matrimonio, o que viven juntos como una unidad familiar o en un entorno familiar. Un hogar incluye, entre otros, cónyuges, jefes de hogar y familiares dependientes que residen en la misma residencia.

NIVEL

Las capas de los Market Partners de línea descendente en una Línea descendente de un Market Partner en particular. Este término se refiere a la relación de un Market Partner, en relación con un Market Partner en línea ascendente en particular, determinada por el número de Market Partners entre ellos que están relacionados por patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, quién patrocina a C, quién patrocina a D, quién patrocina a E; entonces E está en el cuarto nivel de A.

INFORME DE ACTIVIDAD DEL MARKET PARTNER

Un informe en línea 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 Línea descendente de cada Market Partner. Este informe contiene información confidencial y de secreto de negocio que es propiedad de MONAT y está disponible para Market Partners a través de la Oficina Virtual.

MATERIAL OFICIAL DE MONAT

Literatura/publicaciones, presentaciones de audio o video y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por MONAT a Market Partners.

VOLUMEN PERSONAL

El volumen total de productos vendidos en un mes calendario:

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

RECLUTAMIENTO

Para efectos de la Política de Conflicto de Intereses de MONAT (3.10), el término reclutar se refiere al patrocinio, la solicitud, la inscripción, el aliento o el esfuerzo real o intentado para influir de cualquier manera, ya sea directa, indirectamente o a través de un tercero, a otro Market Partner de MONAT o Cliente VIP para inscribirse o participar en otro mercadeo multinivel, mercadeo en red u oportunidad de Venta Directa.

SITIO WEB REPLICADO

Un sitio web proporcionado por MONAT a Market Partners que utiliza plantillas de sitios web desarrolladas por MONAT. El costo del sitio web replicado está incluido en la compra del Kit de Inicio y en la cuota de renovación anual.

CLIENTE MINORISTA

Una persona que compra productos MONAT de un Market Partner pero que no participa en el Plan de Compensación de MONAT. Un Cliente Minorista puede participar en el Programa Flexship de MONAT inscribiéndose como Cliente VIP en el sitio web MONAT de su Market Partner.

ASCENSO

El método por el que se cubre una vacante en una organización cuando se ha cancelado un Acuerdo de Market Partner.

REDES SOCIALES

Cualquier tipo de medio en línea que invite, agilice o permita conversaciones, comentarios, calificaciones y contenido generado por el usuario, a diferencia de los medios tradicionales, que entregan contenido pero no permiten que los lectores / espectadores / oyentes participen en la creación o en el desarrollo de contenido, o comentarios o respuestas al contenido. Los ejemplos de redes sociales incluyen, entre otros, blogs, salas de chat, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Delicious y YouTube.

PATROCINADOR

Un Market Partner que inscribe a otro Market Partner en la Empresa y figura como Patrocinador en la solicitud y el Acuerdo de Market Partner. El acto de inscribir a otros y entrenarlos para que se conviertan en Market Partners se denomina “patrocinio”.

KIT DE INICIO

Una selección de material de entrenamiento MONAT, muestras de productos y literatura de apoyo de negocio que cada nuevo Market Partner debe comprar.

TÍTULO DE RANGO

“Título de carrera” se refiere al rango más alto que un Market Partner ha alcanzado en el Plan de Compensación MONAT en cualquier momento. “Título de pago” se refiere al rango en el que un Market Partner está calificado para ganar comisiones y bonificaciones durante el período de pago actual.

LÍNEA ASCENDENTE

Este término se refiere al Market Partner o Market Partners por encima de un Market Partner particular en patrocinio alineado a la Empresa. Por el contrario, es la línea de Patrocinadores la que vincula a un Market Partner en particular con la Empresa.