GMTSS

Convenio de Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise

MARKET ESPAÑA POWERED BY MARKET AMERICA SL.

CONVENIO DE COORDINADOR DE PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO UNFRANCHISE

Por medio de este Convenio, celebrado el dí	a de	de 20 entre	e Market Esp	aña Powered by
Market America SL. "la Empresa", y			, "(Coordinador de
Presentación del Negocio UnFranchise", Pro	pietario de UnFranchise	Independiente y	Coordinador	Ejecutivo de la
Empresa con domicilio en		,		

SE HACE CONSTAR QUE:

EN VIRTUD de que la Empresa es una empresa de representación e intermediación comercial de productos que identifica tendencias nuevas o ya establecidas en productos, que obtiene derechos exclusivos o de propiedad para comercializar esos productos por medio del Sistema de Centro de Desarrollo de Negocios Binomial —que es de su propiedad intelectual— mediante una red de Propietarios de UnFranchise Independientes según contrato con la Empresa; y

EN VIRTUD de que el Coordinador para Presentación del Negocio UnFranchise es un Contratista Independiente, Propietario de UnFranchise y Coordinador Ejecutivo Certificado de la Empresa cuyos negocios con la Empresa se rigen por la Solicitud y Convenio como Propietario de UnFranchise Independiente y posiblemente por otros convenios firmados por él; y

EN VIRTUD de que el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo en los negocios que conduce la Empresa requiere proporcionar capacitación especializada a Propietarios de UnFranchise para convertirlos en Coordinadores Ejecutivos Certificados al nivel de Coordinador Ejecutivo según se estipula y se define en el plan de comercialización, las políticas y procedimientos, y en el material informativo oficiales de la Empresa; y

EN VIRTUD de que el Propietario de UnFranchise está en la mejor disposición para convertirse en Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise aprobado por la Empresa y en obtener licencia de la Empresa para organizar, programar, financiar, promover y administrar reuniones de Presentación del Negocio UnFranchise dentro de las áreas locales respectivas de su región de conformidad con las políticas de la Empresa y las estipulaciones establecidas en este Convenio;

POR LO TANTO, en consideración de los acuerdos mutuos aquí contenidos y de otras contraprestaciones económicas reconocidas como recibidas, válidas y suficientes en este Convenio, las partes acuerdan quedar legalmente obligadas como sigue:

- 1. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise reconoce y certifica haber formalizado con Market España una Solicitud y Convenio como Propietario de UnFranchise Independiente, que el Convenio se encuentra en pleno vigor y que el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise, como Propietario de UnFranchise, está legalmente obligado al cumplimento de los términos y condiciones de la Solicitud y Convenio como Propietario de UnFranchise Independiente, así como al del plan de comercialización y las políticas y procedimientos oficiales —con las enmiendas hechas durante la vigencia del Convenio— que forman parte de la mencionada Solicitud y Convenio como Propietario de UnFranchise Independiente.
- 2. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise reconoce y certifica haber firmado un Convenio de Coordinador Ejecutivo y estar legalmente obligado al cumplimiento de los términos y condiciones del Convenio, y por medio del presente confirma aceptar todas las cláusulas y acuerdos del Convenio de Coordinador Ejecutivo.

3. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise se responsabilizará de cumplir con las siguientes calificaciones, responsabilidades y requisitos para conservar su posición como Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise y para que se le concedan los derechos de licencia conforme a este Convenio.

POSICIÓN: COORDINADOR DE PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO UNFRANCHISE

PERÍODO DE VIGENCIA:

El período de vigencia de este Convenio será de un (1) año, al cabo del cual se examinará la posibilidad de extensión con base en las recomendaciones del Coordinador Local, del Director Regional y/o del Vicepresidente de Ventas.

CALIFICACIÓN:

Para acceder a la posición de "Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise", el individuo deberá ser un Coordinador Ejecutivo Certificado o tener un Nivel UnFranchise superior y haber patrocinado personalmente a un Propietario de UnFranchise Calificado durante el año natural previo; Debe haber calificado para el SABP (Plan de Bonificación del Programa Shopping Annuity), al menos un trimestre al año. En caso de no disponer de Coordinadores Ejecutivos Certificados o de Nivel UnFranchise superior que cumplan estos requisitos, el Director Regional determinará la calificación necesaria según cada caso particular.

Nombrado por el Coordinador Local y aprobado por el Director Regional y/o el Vicepresidente de Ventas.

EVENTO:

- A. Presentaciones de Negocio UnFranchise programadas y llevadas a cabo públicamente:
 - 1 La base para mantener el estatus de Presentación del Negocio UnFranchise y justificar el nombramiento de un Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise deberá celebrarse por lo menos una vez al mes con un promedio mínimo de 30 asistentes (Propietarios de UnFranchise e invitados). Excepciones deben der aprobadas por el respectivo Director Regional.
 - 2 Solo los Miembros del Consejo de Oradores podrán presentar la sección "Plan de Compensación por Desempeño Administrativo" (MPCP, por sus siglas en inglés) de la Presentación del Negocio UnFranchise. La sección de "Introducción y Productos" podrá ser presentada por un Coordinador Ejecutivo Certificado o por una persona con Nivel UnFranchise superior. Si no se dispone de ningún Miembro del Consejo de Oradores para presentar la sección "MPCP", el Director Regional puede aprobar el Orador.
 - 3 El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise deberá utilizar la más reciente presentación del UBP aprobada por la Empresa y puesta a su disposición en www.unfranchisetraining.com con su diseño intacto (es decir: queda prohibido borrar y/o reordenar el material).
 - 4 Se recomienda que sean dos los oradores que efectúen la Presentación del Negocio UnFranchise. En ese caso, uno presentará el segmento "Introducción y Productos", y el otro el "Plan de Comercialización y Cierre".
 - 5 Para toda reunión de Presentación del Negocio UnFranchise se preparará un programa y se presentará al sistema GMTSS online para cada trimestre natural 30 días antes del comienzo del siguiente trimestre.
- B. Contenido y Ejecución de las Presentaciones del Negocio UnFranchise:

- 1 Reunión de Presentación del Negocio UnFranchise; Generalidades. Una reunión profesional para la Presentación del Negocio UnFranchise debe estar dividida en dos (2) segmentos:
 - a. Introducción y Presentación de productos: 20 minutos (fin de la sección de tiendas afiliadas). Esta debe ser una breve presentación general de nuestra empresa y de nuestros productos.
 - b. Plan de Compensación por Desempeño Administrativo y Cierre: 45 minutos.
- 2 Descripción de la Reunión de Presentación del Negocio UnFranchise:
 - a. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise da la bienvenida a la presentación a los Propietarios de UnFranchise e Invitados.
 - b. El Coordinador UBP presenta formalmente al Orador número 1, quien hará una presentación de la Empresa, de nuestros productos exclusivos, y del sitio de SHOP.COM.
 - El Orador número 1 presenta formalmente al Orador número 2, quien hará la Presentación del MPCP.
 - d. Cierre de la sesión con una diapositiva proporcionada por el Coordinador UBP en la que se promueva la siguiente reunión UBP programada o los Seminarios Locales y Regionales.
- 3 Atuendo: Todos los conferencistas de la Presentación del Negocio UnFranchise deben usar traje formal (chaqueta y corbata para los hombres, traje sastre o vestido formal para las mujeres). Los Propietarios de UnFranchise e invitados, con atuendo informal de negocios (pero sin pantalones cortos ni pantalones vaqueros).

Frecuencia: Se llevarán a cabo entre uno y cuatro Presentaciones UBP al mes.

PRECIO DEL TICKET:

- 1. El Coordinador de la Presentación del Negocio Unfranchise <u>debe</u> cobrar 6€ por persona para los Propietarios de UnFranchise y gratis para los Invitados. Sólo las Presentaciones UBP que se publican en el sistema de GMTSS podrán cobrar la cuota.
- 2. No se harán excepciones al precio mencionado en el punto anterior sin la aprobación del Vicepresidente de Ventas.
- 3. Las Presentaciones del Negocio UnFranchise llevadas a cabo en una casa o en una sala que no sea para reuniones serán gratuitas para todos los asistentes.

REQUISITOS DE TICKETS: Cada Coordinador UBP deberá cumplir con los siguientes requisitos de tickets:

- (a) Vender tickets para los Seminarios Locales en las Presentaciones UBP.
- (b) Los Coordinadores de la Presentación del Negocio UnFranchise deben comprar dos (2) tickets directamente de la Empresa para la Convención Anual y enviar los números de los tickets al Departamento de GMTSS dentro de (60) días después de cada la Escuela de Liderazgo y dos (2) tickets para la Escuela de Liderazgo y enviar los números de los tickets al Departamento de GMTSS dentro de (60) días después de cada Convención Anual.

RESPONSABILIDADES:

Participar como miembro del Equipo de Liderazgo Local, de la Asociación Local y/o del Consejo de Liderazgo.

Organizar, programar, promover y administrar Presentaciones del Negocio UnFranchise públicamente programadas dentro de su área local respectiva.

Enviar al Coordinador Local el programa de Presentaciones del Negocio UnFranchise a más tardar en la fecha límite para su envío, 30 días antes del comienzo del siguiente trimestre natural.

Asistir anualmente a la Convención Anual Market España Powered by Market America SL, y a la Escuela de Liderazgo Market España Powered by Market America SL, y promoverlas.

Tratar todas las líneas de patrocinio equitativa e imparcialmente. El Coordinador UBP deberá observar el más alto código de ética.

Ayudar a los Coordinadores Locales en la programación, la administración y la logística de la organización de Presentaciones del Negocio UnFranchise y de Seminarios Locales.

No hacer grabaciones de audio ni de video en ninguna Presentación del Negocio UnFranchise sin aprobación expresa por escrito de la Empresa.

Asegurarse de que todas las reuniones de Presentaciones del Negocio UnFranchise dentro de su área respectiva se lleven a cabo según el contenido, las políticas, los procedimientos, las normas y los reglamentos aprobados.

Monitorear de cerca las Presentaciones del Negocio UnFranchise en el área local para resolver conflictos. (Los conflictos o problemas irresolubles deben reportarse al Coordinador Local o al Director Regional. La resolución final debe dirigirla el Coordinador Local o el Director Regional al Vicepresidente de Ventas.)

FINANZAS:

- 1 No se pagarán honorarios al orador de la sección del "MPCP" de la Presentación del Negocios UnFranchise; sin embargo, se le remunerará con los fondos remanentes después de que se cubran todos los gastos de la reunión. Los fondos remanentes (si quedaran) se distribuirán de la siguiente manera:
 - 25 % para el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise.
 - 25 % para el Fondo para Reuniones
 - 50 % para el Orador del MPCP
- 2 Cada Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise presentará, por correo electrónico, un Informe Financiero del Evento al Coordinador Local, al Director Regional y al grupo Ejecutivo GMTSS de la Empresa en un plazo máximo de cinco (5) días después de la reunión. El Informe Financiero se encuentra en www.unfranchisetraining.com.
- 3 Cada Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise deberá abrir y mantener una cuenta bancaria para depositar los fondos producto de la venta de tickets y para pagar los gastos asociados con la organización de estas reuniones.

- 4 Se presentarán, por correo electrónico, copias del estado de la cuenta bancaria y de los informes de seguimiento de transacciones bancarias al Coordinador Local, al Director Regional y al grupo Ejecutivo GMTSS cada mes. Los estados de cuenta deberán ser presentados a más tardar el día 20 del mes siguiente (por ejemplo: los estados de cuenta de junio deben recibirse a más tardar el 20 de julio).
- 5 Cada Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise podrá mantener un saldo máximo de 750€ en su cuenta respectiva. Los fondos que excedan de 750€ serán transferidos mensualmente por medio de una transferencia a la Cuenta General del GMTSS.
- 6 A fin de año, se requiere que los Coordinadores de la Presentación del Negocio UnFranchise transfieran toda cantidad que sobrepase los 225€ al Director Regional correspondiente antes del día 15 de diciembre de cada año.
- 7 Serán considerados gastos iniciales legítimos para Reuniones de Presentación del Negocio UnFranchise: Los recibos deben ser presentados cuando sean solicitados.
 - Estacionamiento del Orador (en su caso)
 - Sala de Reuniones
 - Impresión de tickets
 - Identificativos
 - Folletos de Promoción
 - Alquiler de equipo de Audio o Video
- 8 Los gastos a largo plazo estarán compuestos de la adquisición de material y equipo que sustituyan gastos de alquiler o que mejoren las reuniones. Estos gastos deberán ser pagados con los fondos acumulados para reuniones o con los Fondos de la Asociación Local. Cualquier compra de equipo con fondos (más de 75€) en la Cuenta de Asociación Local o Cuenta UBP deberá ser pre-aprobada por el Director Regional, y se convierte en propiedad del Sistema GMTSS. Si la posición de Coordinador Local o Coordinador UBP cambia, por cualquier razón, todo el equipo será entregado al Coordinador Local nuevo en un plazo de dos semanas. Todos los datos, información, sistemas, y software contenido en dicho equipo, sin importar el autor, son propiedad del Sistema GMTSS y deberá ser retenido en su forma original después de la transferencia.

Toda mención de Director Regional se reemplazará con Director General de Market España en el caso de no haber Director Regional.

ACUERDOS DEL COORDINADOR DE PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO UNFRANCHISE:

Los Coordinadores de Presentación del Negocio UnFranchise rendirán cuentas al Coordinador Local de su área respectiva, al Director Regional de su área respectiva, y al Vicepresidente de Ventas.

1. El Propietario de UnFranchise de este Convenio actúa como Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise. El Propietario de UnFranchise es un Contratista Independiente de la Empresa con derechos de licencia específicos otorgados por la Empresa para llevar a cabo Presentaciones del Negocio UnFranchise de naturaleza y alcance determinados. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise no es ni agente, ni empleado ni representante legal de la Empresa y el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta que no se presentará como tal. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise es responsable único de sus declaraciones, así como de la calidad y exactitud de sus presentaciones. La Empresa no se hace responsable de ninguna declaración falsa hecha por el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise indemnizará y eximirá de responsabilidad a la Empresa cuando corresponda. El Coordinador de Presentación del Negocio

UnFranchise será responsable de declarar a las autoridades fiscales estatales, locales y federales apropiadas todos sus ingresos derivados de las Presentaciones del Negocio UnFranchise y cobrados a los Propietarios de UnFranchise de la Empresa y es responsable del pago de todos sus impuestos sobre ingresos derivados de reuniones de Presentación del Negocio UnFranchise, cursos de capacitación, y eventos locales.

- 2. La Empresa se reserva el derecho de cancelar este Convenio, la posición de Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise y los derechos de licencia para llevar a cabo reuniones de Presentación del Negocio UnFranchise y hacer cargos por ellas en cualquier momento a su entera discreción, o por cualquier violación grave de este Convenio, de la Solicitud y Convenio como Propietario de UnFranchise Independiente, o por lo que la Empresa considere ser, a su entera discreción, un desempeño inadecuado o una capacitación insatisfactoria.
- 3. Los Coordinadores de Presentaciones del Negocio UnFranchise rendirán cuentas al Coordinador Local de su área correspondiente y/o al Director Regional de su área correspondiente, y/o al Vicepresidente de Ventas.
- 4. La Empresa se reserva el derecho de cambiar, modificar o enmendar los requisitos, las calificaciones y los derechos del Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise respecto a llevar a cabo y cobrar por las Presentaciones del Negocio UnFranchise su entera discreción por medio de notificación por escrito al Coordinador Local en un plazo de siete (7) días desde el cambio.
- El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise reconoce que, en su calidad de 5. Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise, puede tener acceso a información confidencial o que constituya propiedad intelectual de la Empresa. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta y reconoce que el plan de comercialización, la lista de clientes, la lista de Propietarios de UnFranchise, el archivo, los programas informáticos, la información en los ordenadores, la información sobre el plan de comercialización, las cifras de ventas, la fórmula para cálculo de precios, los memorándums internos, las estrategias de comercialización, el origen de los productos, los proveedores de productos, los precios de los productos, así como la información y los documentos legales de la Empresa son información de propiedad intelectual de la Empresa y que constituyen secretos comerciales de la Empresa, y el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta que la mencionada información constituye secreto comercial. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta mantener de forma confidencial todos los secretos comerciales y la información de propiedad intelectual de la Empresa arriba mencionados y no revelarlos a terceras partes que pudieren ocasionar perjuicios a la Empresa, ni a entidad alguna que compita con la Empresa. Se acuerda además que la información y el material mencionados se ponen a disposición del Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise, sus agentes y representantes para proteger los intereses de la Empresa en el manejo de la información y materiales mencionados. Ni el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise, ni sus agentes, ni sus representantes utilizarán la información confidencial o con carácter de propiedad intelectual, las propiedades, ni los secretos comerciales de ninguna manera en provecho propio durante la vigencia de este Convenio, ni después de su vencimiento. La violación del acuerdo daría a la Empresa el derecho a obtener una orden de restricción en un tribunal competente en adición a la indemnización por daños y perjuicios a que hubiere lugar.
- 6. Durante el período de un (1) año después del vencimiento de su Convenio como Propietario de UnFranchise y de cualquier otro Convenio que tenga con la Empresa, el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise no hará competencia tratando directamente con los proveedores de la Empresa ni involucrando a individuos que sean participantes o Propietarios de UnFranchise de la Empresa en ninguna otra operación sin el consentimiento previo de la Empresa. Se definirá la "competencia" como el manejo, la venta o la comercialización de productos fabricados o proporcionados por proveedores de la Empresa. "Competencia" significará involucrar a Propietarios de UnFranchise de la Empresa directamente —o indirectamente por medio de

terceras partes— en cualquier programa similar de comercialización que use una estructura binaria de comercialización con características similares a las del programa de la Empresa, o inducir la formación de un programa o empresa, o afiliarse a una empresa o programa similares, ya sea como asesores, accionistas, funcionarios, empleados, distribuidores o contratistas independientes. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta expresamente que el plan de comercialización es propiedad intelectual de la Empresa y que constituye secreto comercial. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta que su nombramiento como Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise y que los derechos otorgados como licencia para cobros por Presentaciones del Negocio UnFranchise son contraprestación adicional suficiente y apreciable para este acuerdo, en adición a la contraprestación existente en la oportunidad dada por la Empresa de conformidad con el Convenio como Propietario de UnFranchise del Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise.

- 7. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acepta por medio del presente que durante un período de dos (2) años a partir de la fecha de vencimiento de su Convenio con la Empresa o de dos (2) años a partir de la fecha de conclusión de la última transacción entre las partes si esta fecha es posterior, ni el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise ni sus empleados, agentes, asesores, sociedades, divisiones, subsidiarias o asociaciones (ni ningún otro grupo sobre el que el Propietario de UnFranchise ejerza autoridad o control) celebrará ninguna transacción de carácter monetario con ningún Propietario de UnFranchise de la Empresa fuera de su línea de patrocinio, ni con ningún proveedor o asesor de la Empresa que la Empresa haya presentado al Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise, a menos que lo autoricen Convenios preexistentes, o que disponga de un consentimiento por escrito de la Empresa, o de conformidad con un Convenio celebrado entre el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise y la Empresa respecto a la remuneración que se pagará a la Empresa. Toda sociedad, organización, firma, compañía o individuo con quien se asocie el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise y todo miembro, titular, agente, o empleado que pudiera de alguna forma obtener beneficios económicos por secretos comerciales, conceptos de negocios, o asociación por presentación hecha o que pueda hacerse por la Empresa quedarán obligados al cumplimiento de las cláusulas de este Convenio.
- 8. El Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise acuerda y garantiza que no hará de ninguna manera, directa o indirectamente, durante la vigencia de este Convenio, o posteriormente, ninguna declaración (de forma oral o por escrito, ya sea ficticia o no ficticia) ni llevará a cabo ninguna acción que de manera alguna denigre o difame a la Empresa, o a sus empresas relacionadas o a sus respectivos funcionarios, directores, socios, titulares, empleados o asesores, o que de manera alguna, directa o indirectamente, provoque o anime a cualquier otra persona a realizar este tipo de declaraciones o a llevar a cabo tales acciones, incluidos entre otros, a Propietarios de UnFranchise, Representantes de Ventas, empleados o contratistas de la Empresa o de sus empresas vinculadas, tanto si siguen en funciones como si no.
- 9. Si la Empresa presenta petición de protección conforme a la ley de quiebras, si resulta insolvente o si deja de existir, los acuerdos 8, 9 y 10 del Convenio serán de nulidad absoluta, en cuyo caso el Coordinador de Presentación del Negocio UnFranchise queda liberado de todas las cláusulas de este Convenio.
- 10. Este Convenio se regirá e interpretará conforme a la legislación española y toda demanda o conflicto derivados de él se juzgarán en tribunales de la ciudad de Madrid.

Revision: 10-26-16 España

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, las partes formalizan este Convenio con sus firmas aquí abajo en la primera fecha arriba mencionada.

MARKET ESPAÑA POWERED BY MARKET AMERICA SL.

Nombre: <u>Jim Winkler</u>			
Posición: Vicepresidente de	Ventas		
Firma:	Fecha: _		
SOLICITANTE DE LA	A POSICIÓN DE COORDINAD	OR UBP	
Nombre:	Núm. de Id. U	nFranchise:	
Firma:	Fecha:		
Dirección:			
Nivel UnFranchise:	Correo e	Correo electrónico:	
Testigos:			
Firma:			
Nombre en mayúsculas			
Fecha:			
Dirección:			
Firmas de quienes hacen la	recomendación:		
Coordinador Local	Nombre en mayúsculas	Fecha	
Director Regional	Nombre en mayúsculas	Fecha	