GMTSS

Convenio de Coordinador Local

MARKET ESPAÑA POWERED BY MARKET AMERICA SL.
CONVENIO DE COORDINADOR LOCAL

Por medio de este Convenio, celebrado el día ___ de _____ de 20___ entre Market España Powered by Market America SL. "la Empresa", y _____, "Coordinador Local", Propietario 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 contratados por la Empresa; y

EN VIRTUD de que el Coordinador Local es un Contratista Independiente, Propietario de UnFranchise, que ha obtenido el nivel mínimo UnFranchise de Coordinador Ejecutivo 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 celebrados por El Orador; 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 candidato a Propietario de UnFranchise está en la mejor disposición para convertirse en Coordinador Local certificado de la Empresa y en obtener licencia de la Empresa para organizar, programar, financiar, promover y administrar Seminarios Locales dentro de los distritos respectivos 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 y se obligan legalmente como sigue:

1. El Coordinador Local 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 Local, 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 Local 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 Local se responsabilizará de cumplir con las siguientes calificaciones, funciones y requisitos para conservar su posición como Coordinador Local y para que se le concedan los derechos de licencia conforme a este Convenio.

POSICIÓN: COORDINADOR LOCAL

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 Director Regional y la aprobación del Vicepresidente de Ventas. Salvo que el Vicepresidente de Ventas notifique lo contrario al Coordinador Local, este Convenio se renovará automáticamente al vencer cada período de vigencia por un período adicional de un año.

CALIFICACIÓN:

Para acceder a la posición de Coordinador Local, el candidato deberá ser un Coordinador Principal Experto o tener un Nivel UnFranchise superior, ser Miembro del Consejo de Oradores y haber patrocinado personalmente a dos Propietarios de UnFranchise Calificados 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 Principales Expertos o de Nivel UnFranchise superior que cumplan estos requisitos, el Director Regional determinará la calificación necesaria según cada caso particular.

Una vez hecha la recomendación por parte del Director Regional del área respectiva, la aprobación y el nombramiento se fundarán en la revisión que haga el Vicepresidente de Ventas.

EVENTO:

Seminarios locales programados y conducidos públicamente

1. Para mantener la clasificación de Seminario Local y justificar el nombramiento de un Coordinador Local, debe haber por lo menos una Reunión para Presentación del Negocio UnFranchise programada públicamente por lo menos una vez al mes en el GMTSS online para el área geográfica inmediata y deberán venderse un mínimo de 150 tickets para cada Seminario Local (salvo excepciones aprobadas por el Vicepresidente de Ventas).

2. Todo Coordinador Local deberá programar y presentar las fechas de los Seminarios Locales al GMTSS online para un trimestre natural 30 días antes de dicho trimestre. Los Coordinadores Locales deberán consultar al Director Regional antes de hacer la programación.

3. No se pueden programar Seminarios Locales con menos de un mes de separación de cualquier Convención Anual o Escuela de Liderazgo corporativo. (El Vicepresidente de Ventas debe aprobar cualquier excepción.)

4 Solo podrán programarse como Oradores o Instructores en un Seminario Local Miembros del Consejo de Oradores de Categoría 2, de conformidad con las siguientes directrices de honorarios:

Nivel UnFranchise	Honorarios
- Coordinador Profesional	375 €
- Coordinador de Supervisión	560 €
- Coordinador de Supervisión a Nivel Nacional	750 €
- Coordinador de Supervisión Ejecutivo	1125 €
- Director	1500 €
- Director Ejecutivo	1620 €
- Vicepresidente de Área	1875 €
- Vicepresidente Ejecutivo de Área	2250 €
- Vicepresidente Ejecutivo Principal de Área	2620 €
- Presidente de Área	3000 €
- Presidente de Área Internacional	3375 €
- Presidente Superior de Área Internacional	3750 €

5 No hay ningún límite en el número de tickets que pueden venderse para un Seminario Local, a condición de que pueda procurarse un local apropiado.

6 La agenda de cada Seminario Local constará de un mínimo de 5.5 horas dedicadas a capacitación y de 30 minutos a reconocimientos.

7 Un Seminario Local debe tener un orador destacado. Cualquier orador adicional debe ser aprobado por el Vicepresidente de Ventas.

FRECUENCIA: Los Coordinadores Locales deben programar un mínimo de dos (2) y un máximo de siete (7) Seminarios Locales en un año natural.

PRECIO DEL TICKET: 22 € (máximo). Sólo se puede cobrar entrada para los Seminarios Locales que se publican en el sistema GMTSS online.

REQUISITOS DE TICKETS. Cada Coordinador Local debe cumplir los siguientes requisitos de ticket:

(a) El área local vende un mínimo de 150 tickets para cada Seminario Local.

(b) Los Coordinadores Locales deben comprar cinco (5) tickets de la Empresa para cada Convención Anual y enviar los números de las entradas al Departamento del GMTSS dentro de sesenta (60) días después de cada Escuela de Liderazgo y cinco (5) tickets de la Empresa para cada Escuela de Liderazgo y enviar los números de las entradas al Departamento del GMTSS dentro de sesenta (60) días después de cada Convención Anual.

RESPONSABILIDADES:

Dirigir al Equipo o Consejo de Liderazgo Local y a la Asociación Local.

Organizar, programar, financiar con la Cuenta Local, promover y administrar Seminarios Locales.

Nombrar a los Coordinadores de la Presentación del Negocio UnFranchise en las áreas apropiadas de crecimiento dentro de sus localidades respectivas; asegurarse de que los Coordinadores de la Presentación del Negocio UnFranchise lleven a cabo las reuniones según las pautas y según las políticas y los procedimientos más actualizados de la Empresa.

Coordinar con Coordinadores UBP la programación y la promoción de las Reuniones para Presentación del Negocio UnFranchise dentro de sus respectivas áreas locales.

Aprobar todas las reuniones y capacitaciones GMTSS de su área local para prevenir conflictos de horario.

Presentar la programación del Seminario Local en el Sistema GMTSS online para su aprobación por parte del Director Regional y/o del Vicepresidente de Ventas.

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

Tratar todas las líneas de patrocinio equitativa e imparcialmente.

Firmar un Convenio de Coordinador Local y cumplir sus cláusulas.

Asegurarse de que todos los Seminarios Locales se lleven a cabo según los estándares de presentación del aula, usando el protocolo y el formato establecido para las capacitaciones en la guía de eventos del sistema GMTSS.

Asegurarse de que tanto la Capacitación de Los Cinco Fundamentos como la Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise dentro de su área se lleven a cabo según el contenido, las políticas, los procedimientos, las normas y los reglamentos aprobados.

No hacer grabaciones de audio o video en ningún evento sin aprobación expresa por escrito del Vicepresidente de Ventas.

Monitorear al azar las reuniones y sesiones de capacitación en su área para asegurarse del cumplimiento de las políticas y procedimientos definidos por la Empresa. Monitorear activamente el área local para resolver conflictos. (Los conflictos o problemas irresolubles deben reportarse al Director Regional. La resolución final debe dirigirse al Vicepresidente de Ventas.)

Asistir, promover y vender tickets para todas las reuniones, sesiones de capacitación, seminarios, conferencias, convenciones y eventos patrocinados a Nivel Corporativo en el área (incluyendo las capacitaciones locales conducidas por entrenadores procedentes de fuera del área local).

FINANZAS:

1. Cada Coordinador Local enviará (por correo electrónico) un Informe Financiero del Evento en un plazo máximo de 20 días después del evento a su Director Regional respectivo y al Departamento GMTSS. El Informe Financiero se encuentra en www.unfranchisetraining.com.

2. Cada Coordinador Local deberá abrir una cuenta bancaria separada que requiera dos (2) firmas para depositar los fondos de la venta de tickets y para pagar los gastos asociados con los Seminarios Locales.

3. Después de pagar todos los gastos iniciales asociados con el Seminario Local, los fondos remanentes se distribuirán como sigue: Envíe una copie del Informe Financiero al Orador Destacado y al Director Regional al mandar los fondos.

    - 20 % para el Coordinador Local
    - 30 % para la Asociación Local
    - 30 % para el Orador Destacado
    - 20 % para el Fondo Regional General del GMTSS

4 Los siguientes gastos serán considerados gastos iniciales legítimos para los Seminarios Locales: Los recibos deben ser entregados a pedido.

a) Honorarios del Orador (según las directrices y enviados dos (2) semanas antes de la fecha del evento)
b) Gastos de Viaje del Orador, tales como el billete de avión o el kilometraje (incluyendo los gastos del cónyuge siempre que éste hable más del 25% del tiempo en el Seminario Local)
c) Alojamiento en Hotel para el Orador (la noche previa y la noche posterior al Seminario Local.
d) Comidas del Orador (incluyendo las comidas del Coordinador Local y de los Asistentes Personales; Asistentes Personales y cónyuges según sea el caso. Máximo de 6 personas: Orador y cónyuge; Coordinador Local y cónyuge; Asistente Personal y cónyuge)
e) Canasta de Regalos/Refrescos para el Orador (máximo: 40 €)
f) Regalo para el Orador (máximo: 75 €)
g) Gastos adicionales de viaje, comidas, estacionamiento, taxis desde y hacia el aeropuerto para el Orador (máximo: 140 € con honorarios)
h) Sala para el Seminario (debe especificarse si el tipo de sala se negoció a cambio de consumo en catering, reserva de habitaciones, etcétera)
i) Preparación de la Sala para el Seminario (mínimo)
j) Alquiler de equipo de Audio o Video (no se puede cobrar el alquiler de equipo personal del orador)
k) Pulseras/Etiquetas
l) Seguros
m) Técnico de Audio o Video (máximo: 175 €, si no se incluye en el alquiler)
n) Tickets, Flyers de Promoción
o) Necesidades del Orador (solamente folletos aprobados por la Empresa)
p) Cargos en cuenta comercial

5 Los siguientes gastos serán considerados gastos de cierre legítimos para los Seminarios Locales y su pago debe provenir del 30 % perteneciente a la Asociación Local, si corresponde: Los gastos de cierre legítimos sólo se pueden gastar si el evento es rentable y no pueden sobrepasar el porcentaje de los fondos destinado a la Asociación Local.

- Obsequios/Sorteos Inmediatos (máximo: 75 €)
- Premios (máximo: 75 €)
- Recepción para ganadores de Retos (máximo: 145 €)
- Cena del Consejo de Liderazgo después del Seminario (máximo: 280 €)

6 Los siguientes gastos serán considerados gastos a largo plazo de uso legítimo de los fondos de la Asociación Local :

- Gastos de Contabilidad o Bancarios
- Gastos mensuales de la cuenta comercial
- Para comprar equipo de valor superior a los 75 €, el Coordinador Local debe entregar un Acuerdo de Pre-Compra de Equipo al Director Regional correspondiente para su aprobación

7 Cualquier compra de equipo con fondos en la cuenta del Seminario Local o en la cuenta UBP se convierte en propiedad del Sistema GMTSS. Si el cargo de Coordinador Local o Coordinador UBP cambia, por cualquier razón, todo el equipo será entregado al nuevo Coordinador en un plazo máximo de dos semanas.

8 Cada mes se enviarán, por correo electrónico, copias del estado de la cuenta bancaria e informes de seguimiento de transacciones bancarias (incluyendo la documentación que describa cada transacción) de la Asociación Local al Director Regional y al Departamento del GMTSS. 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).

9 Cada Coordinador Local podrá mantener un saldo máximo de 2100 € (750 € adicionales por cada Coordinador si los Coordinadores de la Presentación del Negocio UnFranchise —UBP, por sus siglas en inglés— usan la misma cuenta) en la cuenta de su Asociación Local. Todos los fondos que excedan 2100 € (750 € por Coordinador de UBP adicional) serán transferidos a la Cuenta Regional General del GMTSS.

10 Ser responsable de garantizar y cubrir todos los déficits resultantes de los eventos de Seminario Local.

11 Las obligaciones financieras pendientes de pago que no se resuelvan de manera oportuna y que se pongan en conocimiento de la Empresa podrán ser deducidas de las comisiones y bonificaciones por liderazgo del Coordinador Local para cumplir dichas obligaciones.

12 A fin de año, se requiere que los Coordinadores Locales transfieran toda cantidad que sobrepasa los 375 € al Director Regional respectivo (sin incluir fondos de preventa de eventos de enero) antes del día 15 de diciembre.

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

ACUERDOS DEL COORDINADOR LOCAL:

1 El Propietario de UnFranchise en virtud de este Convenio, actúa en calidad de Coordinador Local. El Propietario de UnFranchise es un Contratista Independiente de la Empresa con derechos de licencia específicos otorgados por la Empresa para llevar a cabo Seminarios Locales de naturaleza y alcance determinados. El Coordinador Local no es ni agente, ni empleado ni representante legal de la Empresa y el Coordinador Local acepta que no se presentará como tal. El Coordinador Local 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 Local y el Coordinador Local indemnizará y eximirá de responsabilidad a la Empresa en su caso. El Coordinador Local será responsable de declarar a las autoridades fiscales estatales, locales y federales apropiadas como parte de su declaración de la renta todos los ingresos derivados de los Seminarios Locales y cobrados a los Propietarios de UnFranchise de la Empresa y es responsable del pago de todos sus impuestos sobre ingresos derivados de reuniones, sesiones de capacitación, seminarios y eventos locales.

2 La Empresa se reserva el derecho de cancelar este Convenio, la posición de Coordinador Local y los derechos de licencia para llevar a cabo convenciones y hacer cargos por ellas en cualquier momento por causa justificada 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, desempeño inadecuado o capacitación insatisfactoria.

3 Todo Coordinador Local rendirá cuentas al Director Regional 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 Local respecto a la realización y el cobro por los Seminarios Locales a su

sola discreción por medio de notificación por escrito al Coordinador Local dentro de un período de siete (7) días desde el cambio.

5 El Coordinador Local reconoce que, en su calidad de Coordinador Local, puede tener acceso a información confidencial o información que constituya propiedad intelectual de la Empresa. El Coordinador Local acepta y reconoce que el plan de comercialización, la lista de clientes, la lista de Propietarios de UnFranchise, el archivo, los programas e 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, los cursos sobre 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 Orador acepta que la mencionada información constituye secreto comercial; el Orador acepta mantener la confidencialidad sobre 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 Local en fideicomiso, creándose una responsabilidad fiduciaria en conformidad con la ley que prohíbe al Coordinador Local, y a sus agentes o representantes, usar la información confidencial o con carácter de propiedad intelectual, las propiedades, y los secretos comerciales de ninguna manera en provecho propio durante la vigencia de este Convenio, y después de su vencimiento. La violación del acuerdo daría a la Empresa el derecho a obtener una orden de restricción en un tribunal competente.

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 Local 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 similares —o afiliarse a una empresa o programa— que tengan un plan de comercialización o productos similares, ya sea como asesores, accionistas, funcionarios, empleados, distribuidores o contratistas independientes. El Coordinador Local acepta expresamente que el plan de comercialización es propiedad intelectual de la Empresa y que constituye secreto comercial. El Coordinador Local acepta que su nombramiento como Coordinador Local y que los derechos otorgados como licencia para cobros por servicios 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.

7 El Coordinador Local acepta 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 Local ni sus empleados, consultores, 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 consultor de la Empresa que la Empresa haya presentado al Coordinador Local, a menos que lo autoricen contratos preexistentes, o un consentimiento por escrito de la Empresa, o de conformidad con un Convenio celebrado entre el Coordinador Local 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 Local como parte, miembro, titular, agente, o empleado o 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 Orador acuerda y garantiza que él/ella 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 Local 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.

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: Jim Winkler

Posición: Vicepresidente de Ventas

Firma: _____ Fecha: _____

SOLICITANTE DE LA POSICIÓN DE COORDINADOR LOCAL

Nombre: _____ Núm. de Id. UnFranchise: _____

Firma: _____Fecha: _____

Dirección: _____

Nivel UnFranchise:_____ Correo electrónico: _____

TESTIGOS:

Firma: _____

Nombre en mayúsculas: _____

Fecha: _____

Dirección: _____

FIRMA DE QUIEN HACE LA RECOMENDACIÓN:

_____	_____	_____
Market España: Director General	Nombre en mayúsculas	Fecha