GMTSS

Convenio del Consejo de Oradores

MARKET ESPAÑA POWERED BY MARKET AMERICA SL

CONVENIO DEL CONSEJO DE ORADORES

Por medio de este Convenio, celebrado el día ___ de _____ de 20___ entre Market España Powered by Market America SL., "la Empresa", y _____, "el Orador", Propietario de UnFranchise Independiente 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 Orador es un Contratista Independiente, Propietario de UnFranchise con un Nivel UnFranchise mínimo de Coordinador Ejecutivo Certificado por 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 capacitación especializada en distribución para convertirse en Coordinador Ejecutivo Certificado 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 Orador aprobado por la Empresa y en obtener licencia de la Empresa para presentarse como Orador y para recibir honorarios por reuniones establecidas por medio del Sistema Global de Reuniones, Capacitaciones y Seminarios (GMTSS, por sus siglas en inglés) para Propietarios de UnFranchise Independientes de Market España 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 Orador 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 Orador, 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 Orador reconoce y certifica haber firmado los Formularios 925 y 1000 (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 Orador se responsabilizará de cumplir con las siguientes calificaciones, funciones y requisitos para conservar su posición como Orador y para que se le concedan los derechos de licencia conforme a este Convenio.

POSICIÓN: ORADOR

Presentar en un evento oficial de Market España o del Sistema Global de Reuniones, Capacitaciones y Seminarios (GMTSS, por sus siglas en inglés) es todo un privilegio. Es imprescindible que protejamos tanto la integridad del sistema como la calidad de la información compartida en dichos eventos.

A. **REQUISITOS GENERALES**:

1. Los Miembros del Consejo de Oradores deberán ser miembros activos de su Asociación Local GMTSS, en pleno goce de derechos (es decir, que cumplen con todas las políticas establecidas por su respectiva Asociación Local incluidos, entre otros, los requisitos de compra previa de tickets).

2. Ser un Propietario de UnFranchise Independiente en pleno goce de sus derechos; no estar a la espera de una resolución de la Junta de Acción Correctiva ni de la Junta de Resolución de Disputas.

3. Asistir a la Convención Anual y a la Escuela de Liderazgo cada año.

4. Tener alguna experiencia como orador.

5. Ser aprobado por el Vicepresidente de Ventas.

   Como Miembro del equipo de Oradores aprobados del GMTSS, usted representa a los mejores Propietarios de UnFranchise de la Empresa. Debe conducirse de modo irreprochable, sin dejar lugar a dudas, nunca debe hacer declaraciones denigrantes sobre la Empresa, el Equipo Administrativo, o sus compañeros de equipo en tales eventos. Su aprobación se basa en su desempeño en los negocios y como orador público, en su integridad y en su lealtad comprobada hacia la Empresa y lo que representa. El incumplimiento de este requisito tendrá como resultado la cancelación inmediata de este Convenio para actuar como orador.

B. **El Consejo de Oradores se divide en dos (2) categorías de Oradores/Instructores.** A continuación se describen los tipos de capacitación o de reuniones que cada categoría puede llevar a cabo y los criterios asociados que deben cumplirse para que un orador/instructor tenga derecho a efectuarlos.

Categoría 1: Estos Oradores/Instructores pueden presentar el segmento del Plan de Compensación por Desempeño Administrativo en una Presentación del Negocio UnFranchise (UBP por sus siglas en inglés), llevar a cabo los cursos de Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT, por sus siglas en inglés) y conducir la capacitación sobre Los Cinco Fundamentos (B5), aprobados por el GMTSS, en capacitaciones programadas públicamente en las que se cobre entrada.

a. Deben ganar un mínimo de 1050 € cada trimestre natural en comisiones provenientes de uno (1) o más BDC para obtener y mantener el derecho a actuar como Oradores/Instructores en estos eventos GMTSS.

b. Además, deben patrocinar personalmente a dos (2) Propietarios de UnFranchise Calificados durante el año natural previo para obtener y mantener el derecho a ser Oradores/Instructores.

c. Debe haber calificado para el SABP (Plan de Bonificación del Programa Shopping Annuity), al menos un trimestre al año.

Categoría 2: Los Oradores/Instructores pueden presentar el segmento del Plan de Compensación por Desempeño Administrativo en una Presentación del Negocio UnFranchise, llevar a cabo una NUOT, llevar

a cabo una B5, y actuar como Oradores o Instructores en todos los demás eventos GMTSS (es decir: locales y regionales) en los que se cobre una cuota de entrada.

a. Deben ganar un mínimo de 3150 € cada trimestre natural en comisiones provenientes de uno (1) o más BDC para mantener el derecho a actuar como Oradores/Instructores en estos eventos GMTSS .

b. Además deben patrocinar personalmente a tres (3) Propietarios de UnFranchise Calificados durante el año natural previo para mantener el derecho a ser Oradores/Instructores.

c. Debe haber calificado para el SABP (Plan de Bonificación del Programa Shopping Annuity), al menos un trimestre al año.

d. Los miembros de Consejo de Oradores Categoría 1 y Categoría 2 deben comprar cinco (5) tickets directamente de la Empresa para la Convención Anual y enviar los números de los tickets al Departamento de GMTSS en un plazo máximo de (60) días después de cada Escuela de Liderazgo y cinco (5) tickets para la Escuela de Liderazgo y enviar los números de los tickets al Departamento de GMTSS en un plazo máximo de (60) días después de cada Convención Anual.

C. **Sólo los Miembros del Consejo de Oradores e Instructores calificados reconocidos en sistema online del GMTSS podrán actuar como Oradores/Instructores en los eventos del GMTSS programados públicamente en los que se cobre entrada.**

1. Las Capacitaciones NUOT y B5 llevadas a cabo en una casa deben programarse en el sistema online del GMTSS y estar abiertas al público (a todos los Propietarios de UnFranchise), con el fin de cobrar a los asistentes la capacitación. Sólo los Miembros del Consejo de Oradores podrán cobrar a los asistentes estas capacitaciones. Los Coordinadores Ejecutivos Certificados también podrán llevar a cabo Capacitaciones NUOT y B5 en casa; sin embargo, no podrán programarlas en el sistema online del GMTSS ni tampoco cobrar a los asistentes estas capacitaciones.

2. Sólo los Miembros del Consejo de Oradores podrán presentar la sección MPCP de una Reunión de Presentación del Negocio UnFranchise programada públicamente (es decir, vía “GMTSS online”) en la cual haya una cuota de entrada.

3. Sólo los Miembros del Consejo de Oradores de Categoría 2 podrán actuar como Instructores en los Seminarios Locales y las Convenciones Regionales.

4. Los Propietarios de UnFranchise que no son miembros calificados del Consejo de Oradores ni instructores calificados que se reconocen en el sistema online del GMTSS no podrán cobrar entrada en ninguna capacitación.

5. Todas las reuniones y capacitaciones deben ser programadas y enviadas al sistema online del GMTSS para cada trimestre natural 30 días antes del principio del siguiente trimestre.

NOTA: Los Instructores Certificados, Instructores de WebCenter, Instructores de TLS, Instructores de NutraMetrix, Instructores de Productos, e Instructores Certificados de Motives deberán cumplir con los requisitos de capacitación actualmente establecidos en cada uno de estos programas.

HONORARIOS:

Nivel UnFranchise	**Seminario Local**
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	2600€
Presidente de Área	3000€
Presidente de Área Internacional	3375€
Presidente Superior de Área Internacional	3750€

Nota: Cuando por concepto de venta de entradas se exceda el coste total del evento, incluidos los honorarios, las ganancias se distribuirán como sigue:

GANANCIAS POR ENTRADAS:

1. Después de cubrir todos los gastos iniciales asociados con el financiamiento del Seminario Local (incluidos, entre otros, los honorarios del Orador), los fondos remanentes se distribuirán como sigue: Envíe copias del Informe Financiero al enviar los cheques a los Oradores Destacados y al Director Regional.

    a. 20 % para el Coordinador Local
    b. 30 % para la Asociación Local
    c. 30 % para el Orador Destacado
    d. 20 % para el Fondo General del GMTSS

2. Si hay dos Oradores invitados, entonces ese 30 % asignado al Orador se dividirá en partes iguales entre los dos.

3. Todos los Miembros del Consejo de Oradores están obligados a presentar, por correo electrónico, un Formulario Financiero del Evento GMTSS al Coordinador Local, al Director Regional y al grupo Ejecutivo GMTSS de la Empresa en un plazo de cinco (5) días después de cada evento si el lugar de la capacitación está a más de una hora en coche de la vivienda del Orador, y están sujetos a auditoría (excepto los Seminarios Locales). Consulte el Informe Financiero para más detalles.

ACUERDOS CONTRACTUALES DEL ORADOR:

1. La Empresa se reserva el derecho de cancelar este Convenio y la posición de Orador en cualquier momento según su criterio 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.

2. Todo Orador rendirá cuentas a su Coordinador Local, a su Director Regional y al Vicepresidente de Ventas.

3. La Empresa se reserva el derecho de cambiar, modificar o enmendar los requisitos, las calificaciones y los derechos del Orador por medio de notificación por escrito en un plazo de siete (7) días desde el cambio.

4. El Orador reconoce que, en su calidad de Orador, puede tener acceso a información confidencial o que constituya propiedad intelectual de la Empresa. El Orador 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, 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 de manera 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 Orador en fideicomiso, creándose una responsabilidad fiduciaria en conformidad con la ley para el Orador y sus agentes o representantes. El Orador no utilizará 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 dará 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.

5. El Orador 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.

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 Orador 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— que tengan un plan binario de comercialización similar o productos idénticos o similares, ya sea como asesores, accionistas, funcionarios, empleados, distribuidores o contratistas independientes. El Orador acepta expresamente que el plan de comercialización es propiedad intelectual de la Empresa y que constituye secreto comercial. El Orador acepta que su nombramiento como Orador 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 del Orador.

7. El Orador 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, ni el Orador 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 Orador, a menos que lo autoricen convenios preexistentes, o un consentimiento por escrito de la Empresa, o la existencia de un Convenio celebrado entre el Orador 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 Orador 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. 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 DEL CONSEJO DE ORADORES

Nombre: _____ Núm. de Id. UnFranchise: _____

Firma: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Nivel UnFranchise:_____ Correo electrónico: _____

TESTIGOS:

Firma: _____

Nombre en mayúsculas: _____

Fecha: _____

Dirección: _____

FIRMAS DE QUIENES HACEN LA RECOMENDACIÓN:

_____	_____	_____
Director Local/Regional	Nombre en Mayúsculas	Fecha
_____	_____	_____
Market España: Director de País	Nombre en Mayúsculas	Fecha