

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS JULIO 2020



Vigente a partir de Julio, 2020.

Índice

Sección 1 – Declaración de Objetivos	4
Sección 2 - Introducción	4
2.1 - Objetivo del Acuerdo de Consultor Independiente y las Políticas y Procedimientos	
2.2 - Políticas y Procedimientos Incorporados en el Acuerdo de Consultor Independiente	
2.3 - Cambios en el Acuerdo	
2.4 - Políticas y Disposiciones Separables	
2.5 - Exención	
2.6 - Uso de la Información por parte de la Empresa	
Sección 3 - Cómo Convertirse en Consultor	5
3.1 - Requisitos Para Convertirse En Consultor	
3.2 - Kit De Bienvenida Y Compras De Productos	
3.3 - Beneficios De Los Consultores Independientes	
3.4 - Plazo Y Renovación De Su Negocio Immunotec	
Sección 4 - Manejo De Un Negocio Immunotec	6
4.1 - Cumplimiento Del Plan De Compensación De Immunotec	
4.2 - Publicidad	
A - General	
B - Marcas Registradas Y Derechos De Autor	
C - Medios De Comunicación Y Consultas De Los Medios De Comunicación	
D - Correo Electrónico No Solicitado	
1 - Requisitos Para Todos Los Mensajes De Correo Electrónico Comerciales	
2 - Requisitos Adicionales Para Los Mensajes De Correo Electrónico Enviados A Dispositivos Inalámbricos	
3 - Mensajes De Correo Electrónico Comerciales Enviados En Nombre De Consultores Independientes	
E - Faxes No Solicitados	
F - Listados Del Directorio Telefónico	
G - Publicidad En Televisión Y Radio	
H - Precios Anunciados	
4.3 - Conducta En Línea	
A - Sitios Web De Consultores Independientes	
B - Sitios Web Replicados De Immunotec	
C - Sitios Web Externos Registrados	
D - Divulgación De Información Del Consultor Independiente De Immunotec	
E - Los Sitios Web Externos Registrados Deben Promocionar Exclusivamente a Immunotec	
F - Sin Comercio Electrónico Ni Venta Minorista De Stock	
G - Rescisión Del Sitio Web Externo Registrado	
H - Nombres De Dominio, Direcciones De Correo Electrónico Y Alias En Línea	
I - Hotlinks De Immunotec	
J - Monetización De Sitios Web	
K - Clasificados En Línea	
L - Ebay / Subastas En Línea	
M - Venta Minorista En Línea	
N - Banner Publicitario	
O - Enlace De Spam	
P - Presentación En Medios Digitales (Youtube, Itunes, Photobucket, Etc.)	
Q - Nombres De Dominio Y Direcciones De Correo Electrónico	
R - Redes Sociales	
S - Publicaciones Prohibidas	
T - Dar Respuesta A Publicaciones Negativas	
4.4 - Entidades Empresariales	
A - Incorporación O Remoción De Una Parte Afiliada	
B - Cambios En Una Entidad Comercial	
C - Gestión De La Distribución	

- 4.5 - Cambio De Patrocinador
 - A – Colocación Errónea
 - B – Aprobación De La Línea Ascendente
 - C - Rescisión Y Nueva Solicitud
 - D – Exención De Responsabilidad
- 4.6 - Reclamaciones Y Acciones No Autorizadas
 - A - Indemnización
 - B - Reclamaciones De Productos
 - C - Reclamaciones Del Plan De Compensación
 - D - Reclamaciones De Ingresos
 - E - Declaración De Divulgación De Ingresos
- 4.7 - Prohibición De Reembalaje Y Reetiquetado
- 4.8 – Establecimientos Comerciales
- 4.9 - Instalaciones Militares
- 4.10 – Ferias Comerciales, Exposiciones Y Otros Foros De Venta
- 4.11 - Conflictos De Intereses
 - A – Reclutamiento Transversal
 - B – No Captación
 - C - Participación De Consultores Independientes En Otros Programas de Mercadeo En Redes
 - D - Información Confidencial
- 4.12 – Focalización De Otros Vendedores Directos
- 4.13 - Errores O Preguntas
- 4.14 - Aprobación O Respaldo Gubernamental
- 4.15 - Impuestos Sobre La Renta
- 4.16 - Estado De Contratista Independiente
- 4.17 - Comercialización Internacional
- 4.18 – Almacenamiento Y Compra De Bonificaciones
- 4.19 – Cumplimiento De Las Leyes, Las Regulaciones Y El Acuerdo
- 4.20 - Un Negocio Immunotec Por Consultor Independiente Y Por Hogar
- 4.21 - Acciones De Los Miembros Del Hogar O De Las Partes Afiliadas
- 4.22 – Desarrollo De La Organización Comercial
- 4.23 - Venta, Transferencia O Cesión Del Negocio Immunotec
- 4.24 - Separación De Un Negocio Immunotec
- 4.25 - Patrocinio
- 4.26 - Sucesión
 - A - Transferencia En Caso De Fallecimiento De Un Distribuidor
 - B - Transferencia En Caso De Incapacidad De Un Distribuidor
- 4.27 - Técnicas De Telemercadeo
- 4.28 - Acceso Al Back Office
- 4.29 - Comunicación No Autorizada

Sección 5 - Responsabilidades De Un Consultor Independiente 24

- 5.1 - Cambio De Dirección, Teléfono Y Direcciones De Correo Electrónico
- 5.2 - Obligaciones Permanentes
 - A - Responsabilidades Con Las Organizaciones De Línea Descendente
 - B – Capacitación Continua
 - C - Aumento De Las Responsabilidades De Capacitación
 - D - Responsabilidades De Ventas Continuas
 - E - Informar Las Violaciones De La Norma
- 5.3 – No Descrédito
- 5.4 - Proporcionarles Documentación A Los Solicitantes

Sección 6 - Requisitos De Venta 25

- 6.1 - Venta De Productos
- 6.2 - Sin Restricciones Territoriales
- 6.3 - Recibos De Compra

Sección 7 - Bonificaciones Y Comisiones 26

- 7.1 - Calificaciones Y Acumulación De Bonificaciones Y Comisiones
- 7.2 - Ajuste De Bonificaciones Y Comisiones
 - A - Ajustes Por Productos Devueltos Y Servicios Cancelados
 - B - Retenciones De Impuestos
- 7.3 - Comisiones Y Créditos No Reclamados
- 7.4 - Informes

Sección 8 - Pedidos De Productos, Garantías, Devoluciones Y Recompra De Inventario	27
8.1 - Pedidos De Productos	
A - El Programa De Envío Automático	
B - Políticas Generales De Pedidos	
C - Ajustes De Precios	
D - Envío Y Pedidos Pendientes	
E - Confirmación De Pedidos	
8.2 - Garantía Y Rescisión Del Producto	
8.3 - Rescisión	
A - Clientes Minoristas	
B - Clientes Directos Y Preferentes	
C - Informar A Los Clientes	
8.4 - Devolución Del Inventario Y Ayudas De Venta Por Consultores Independientes A La Rescisión	
A - Residentes De Montana	
8.5 - Procedimientos Para Todas Las Devoluciones	
Sección 9 - Resolución De Conflictos Y Procedimientos Disciplinarios	29
9.1 - Sanciones Disciplinarias	
9.2 - Quejas Y Reclamaciones	
A - Procedimiento	
B - Apelación	
9.3 - Mediación	
9.4 - Arbitraje	
9.5 - Ley Aplicable, Jurisdicción Y Competencia	
A - Residentes De Luisiana	
Sección 10 –Pagos	31
10.1 - Cheques Devueltos Y Crédito Insuficiente	
10.2 - Restricciones Al Uso De Tarjetas De Crédito Y Acceso A Cuentas Bancarias Por Parte De Terceros	
10.3 - Impuestos Sobre Las Ventas	
Sección 11 - Inactividad, Reclassificación Y Rescisión	31
11.1 – Efecto De La Rescisión	
11.2 – Rescisión Por Inactividad	
A - Reclassificación Después De La Rescisión Por Inactividad	
11.3 - Rescisión Involuntaria	
11.4 - Rescisión Voluntaria	
11.5 - No Renovación	
11.6 - Excepciones A Los Requisitos De Actividad	
A - Despliegue Militar	
Sección 12 - Definiciones	32

1 Sección 1 – Declaración de Objetivos

Proporcionar productos de nutrición y bienestar de alta calidad y con base científica que mejoren la calidad de vida y el rendimiento. Prosperamos facultando a las personas para compartir una oportunidad excepcional de mercadeo en redes accesible para todos. Nos comprometemos a un crecimiento continuo y a la prosperidad de nuestros Consultores, Empleados y Partes Interesadas.

Bienvenido a Immunotec,

Immunotec es una empresa de mercadeo en redes que distribuye sus productos de salud y bienestar a través de una amplia comunidad de Consultores Independientes. Desde sus inicios, Immunotec ha construido su éxito sobre un compromiso inquebrantable tanto con la integridad del producto como del negocio, junto con un profundo deseo de proteger los negocios de sus Consultores Independientes.

Si bien Immunotec consta de muchos equipos empresariales diversos y de decenas de miles de Consultores Independientes, nos esforzamos por garantizar que toda la organización trabaje conjuntamente para preservar y proteger la excelente oportunidad de negocio de la que está tan orgullosa.

Los Consultores Independientes es un término utilizado para describir a un Distribuidor Independiente de los productos de Immunotec. Un Consultor Independiente es una persona o entidad comercial que compra productos de la Empresa para sí mismo y / o para revender (excluyendo a los sitios de subastas) a los consumidores, y gana comisiones a través del Plan de Compensación al cumplir con ciertos requisitos de volumen. Esta persona o entidad comercial no es un empleado de Immunotec ni de ninguna de sus subsidiarias o compañías afiliadas, y no está empleada de ninguna manera por ellos. Como Consultor Independiente, tiene los siguientes derechos y responsabilidades:

1. Ganar comisiones y bonificaciones por las ventas de productos de la Empresa en cualquier país en el que la Empresa realice negocios ("País de Operación").
2. Usted es un Contratista Independiente para todos los fines y efectos, incluyendo fines legales e impuestos gubernamentales. No existe una relación empleador / empleado, sociedad, agencia o relación de empresa conjunta entre un Consultor y la Empresa.
3. Los Consultores establecen su propio horario comercial y determinan sus propios métodos para procurar pedidos.
4. Los Consultores son los únicos responsables de pagar todos los impuestos o aranceles exigidos por la ley, incluidos el impuesto sobre la renta, las contribuciones al seguro nacional y la adecuada información, presentación y pago de los impuestos sobre las ventas y bonificaciones / comisiones / incentivos.
5. Usted mantendrá todos los registros necesarios para garantizar la evaluación y el pago adecuados de dichos impuestos y aranceles.
6. No podrá obligar a la Empresa ni incurrir en ninguna deuda o gasto en nombre de la Empresa, ni abrir ninguna cuenta corriente en representación de, para o en nombre de la Empresa.
7. El Consultor Independiente tiene gran libertad para construir un negocio basado en su personalidad, talentos, metas y objetivos únicos.

2 Sección 2 – Introducción

2.1 - Objetivo del Acuerdo de Consultor Independiente y las Políticas y Procedimientos

Los objetivos del Acuerdo de Consultor Independiente y las Políticas y Procedimientos incluyen lo siguiente:

- Asistir a los Consultores Independientes en la construcción y protección de sus negocios;
- Proteger a Immunotec y a sus Consultores Independientes de los riesgos legales y normativos;
- Establecer estándares de comportamiento aceptable;
- Establecer los derechos, privilegios y obligaciones de Immunotec y de sus Consultores Independientes; y
- Definir la relación entre Immunotec y sus Consultores Independientes.

2.2 - Políticas y Procedimientos incorporados en el Acuerdo de Consultor Independiente

Estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con sus enmiendas realizadas por Immunotec Inc., (a quien en lo sucesivo se le denominará "Immunotec" o la "Empresa"), se incorporan y forman parte integral de la Solicitud y el Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec ("Acuerdo de Consultor Independiente"). Es responsabilidad de cada Consultor Independiente leer, entender, cumplir y asegurarse de que él o ella conozca y opere bajo la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos. A lo largo de estas Políticas, cuando se utilice el término "Acuerdo", se refiere colectivamente a la Solicitud y el Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec (incluidos los Términos y Condiciones), a estas Políticas y Procedimientos, y al Anexo de Entidad Comercial de Immunotec (si procede). Estos documentos se incorporan por referencia en el Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec (todos en su forma actual y con sus enmiendas realizadas por Immunotec).

2.3 - Cambios en el Acuerdo

Immunotec se reserva el derecho de modificar el Acuerdo, el Plan de Compensación y sus precios a su exclusivo y absoluto criterio. Al formalizar el Acuerdo de Consultor Independiente, un Consultor Independiente acepta cumplir con todas las enmiendas o modificaciones que Immunotec decida hacer. Las enmiendas entrarán en vigor treinta (30) días después de la publicación del aviso de que el Acuerdo ha sido modificado. Las enmiendas no se aplicarán retroactivamente a las conductas que se hayan producido antes de la fecha de entrada en vigor de la enmienda. La notificación de las enmiendas se publicará mediante uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Empresa; (2) correo electrónico (e-mail); (3) publicación en las back offices de los Consultores Independientes; (4) inclusión en las publicaciones periódicas de la Empresa; (5) inclusión en los pedidos de productos o en los cheques de bonificación; o (6) envíos especiales. La continuación del negocio de Immunotec de un Consultor Independiente, la aceptación de cualquier beneficio en virtud del Acuerdo, o la aceptación de bonificaciones o comisiones por parte de un Consultor Independiente constituye la aceptación de todas las enmiendas.

2.4 - Políticas y disposiciones de divisibilidad

Si alguna de las disposiciones del Acuerdo, en su forma actual o con sus enmiendas, se considera nula o inaplicable por cualquier motivo, sólo se separará(n) la(s) sección(es) nula(s) de la disposición, y los términos y las disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto. La disposición divisible, o sección de la misma, se reformará para reflejar el propósito de la disposición lo más estrictamente posible.

2.5 - Exención

Immunotec podrá ejercer todo derecho o poder en virtud del Acuerdo o insistir en el cumplimiento estricto por parte de un Consultor Independiente 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 Immunotec a exigir el cumplimiento exacto del Acuerdo. La existencia de cualquier reclamación o causa de acción de un Consultor Independiente contra Immunotec no constituirá una defensa para la aplicación por parte de Immunotec de cualquier término o disposición del Acuerdo.

2.6 - Uso de la información por parte de la Empresa

Al presentar una Solicitud y un Acuerdo de Consultor Independiente que es aceptado por Immunotec, el Consultor Independiente acepta permitir que Immunotec, sus filiales y cualquier empresa relacionada a: (a) procesar y utilizar la información presentada en la Solicitud y en el Acuerdo de Consultor Independiente (ocasionalmente en su forma enmendada) para fines comerciales relacionados con el negocio de Immunotec; y (2) divulgar, ahora o en el futuro, dicha información de Consultor Independiente a empresas con las que Immunotec pueda, ocasionalmente, tratar para entregarle información a un Consultor Independiente con el fin de mejorar sus esfuerzos de comercialización, operacionales y promocionales. Un Consultor Independiente tiene derecho a acceder a su información personal a través de su respectiva back office, y a presentar actualizaciones a la misma.

3 Sección 3 – Cómo convertirse en Consultor Independiente

3.1 - Requisitos para ser Consultor Independiente

Para convertirse en un Consultor Independiente de Immunotec, cada solicitante debe:

- Tener al menos 18 años;
- Residir en cualquier país en el que Immunotec haya anunciado oficialmente que está abierto para negocios o en el que tiene operaciones;
- Proporcionarle a Immunotec su número de identificación fiscal válido, RFC, CURP, número de seguridad social, número de identificación fiscal internacional o un número de identificación fiscal emitido por el gobierno federal de la jurisdicción en la que reside el Consultor;
- Adquirir un Kit de Bienvenida de Immunotec (opcional para los residentes de Dakota del Norte); y
- Completar la Solicitud y el Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec.

Immunotec se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Solicitud y Acuerdo de Consultor Independiente por cualquier motivo o sin razón.

3.2 - Kit de Bienvenida y compras de productos

Con la excepción del Kit de Bienvenida, ninguna persona está obligada a comprar productos, servicios o ayudas de venta de Immunotec, ni a pagar algún cargo o tarifa para convertirse en Distribuidor. Para familiarizar a los nuevos Consultores Independientes con los productos, servicios, técnicas de venta, ayudas de venta y otras cuestiones de Immunotec, la Empresa requiere que compren un Kit de Bienvenida. Immunotec recomprará kits revendibles de cualquier Distribuidor que rescinda su Acuerdo de Distribuidor de conformidad con los términos de la Sección 8.3.

3.3 - Beneficios de los Consultores Independientes

Una vez que la Solicitud y el Acuerdo de Consultor Independiente han sido aceptados por Immunotec, los beneficios del Plan de Compensación y el Acuerdo de Consultor Independiente estarán disponibles para el nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Promover y vender los productos y servicios de Immunotec;
- Participar en el Plan de Compensación de Immunotec (recibir bonificaciones y comisiones, si es elegible);
- Patrocinar a otras personas como Clientes o Consultores Independientes en el negocio de Immunotec y, de este modo, construir una organización de comercialización y progresar a través del Plan de Compensación de Immunotec;
- Recibir publicaciones periódicas de Immunotec y otras informaciones de Immunotec;
- Participar en las funciones de apoyo, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por Immunotec, previo pago de los cargos correspondientes, si procede; y
- Participar en concursos y programas promocionales y de incentivos patrocinados por Immunotec para sus Consultores Independientes.

3.4 - Plazo y renovación de su negocio Immunotec

Los Consultores Independientes deben renovar su Acuerdo de Consultor Independiente cada año, pagando una tarifa de renovación anual en o antes de la fecha de aniversario de su Acuerdo de Consultor Independiente. Habrá un período de gracia de treinta (30) días si la renovación no se paga en la fecha de aniversario. Después del período de gracia, la cuenta será desactivada durante un período de seis meses antes de ser comprimida. La fecha de desactivación y compresión es el 14 de cada mes. Los Consultores Independientes pueden elegir utilizar el Programa de Renovación Automática ("PRA"). Bajo el PRA, la tarifa de renovación se cargará a la tarjeta de crédito del Consultor Independiente registrada en la Empresa. Los Consultores Independientes sin tarjeta de crédito o cuenta bancaria deben renovar por teléfono. Immunotec tendrá el derecho, a su exclusivo y absoluto criterio, de no aceptar el Acuerdo o cualquier renovación del mismo.

4 Sección 4 – Manejo de un Negocio Immunotec

Introducción

Immunotec ha construido una reputación de credibilidad y ética desde su creación en 1996. Se espera que cada Consultor Independiente continúe con esta tradición de prácticas comerciales éticas en todas las interacciones con el público. Es fundamental que no omita hechos significativos, ni tergiversar los productos o programas de Immunotec de ninguna manera.

Se entiende que, en el mercadeo en redes, el verdadero éxito comercial es el resultado de la venta de productos y el patrocinio de Consultores Independientes. Al describir la oportunidad de Immunotec, debe:

- Dejar en claro que las comisiones y las bonificaciones se basan en las ventas de productos Immunotec, y que un individuo no tendrá éxito solo patrocinando a otros.
- Enfatizar que cada Consultor Independiente es un Contratista Independiente, y que el éxito o el fracaso se basan en el esfuerzo personal.
- Usted no debe:
 - o Utilizar ningún método de venta o reclutamiento engañoso, falso o injusto.
 - o Hacer reclamos inapropiados de ingresos o garantías de que los nuevos Consultores Independientes alcanzarán cualquier nivel de ingresos o éxito.
 - o Discutir o hacer garantías, representaciones o declaraciones con respecto a los Productos de la Empresa de una manera que sea inconsistente con las publicaciones producidas por la Empresa.
 - o Promover a la Empresa, sus productos y / o plan de negocios en conjunto con la venta de acciones o valores relacionados con la Empresa.
 - o Representar a través de declaraciones o implicaciones que usted construirá una línea descendente para una persona.
 - o Representar o insinuar que es relativamente fácil tener éxito en el negocio. Solo puede representar que el éxito del Participante se produce a través del trabajo duro y la diligencia.
 - o Ofrecer la oportunidad de negocio de Immunotec a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa o método de comercialización que no sea el establecido en las publicaciones oficiales de Immunotec.
 - o Requerir que los Clientes actuales o potenciales, o los Consultores Independientes ejecuten cualquier acuerdo o contrato que no sea el Acuerdo de Immunotec.
 - o Requerir que los Clientes actuales o potenciales, o los Consultores Independientes realicen cualquier compra, o pago, a cualquier otra persona o entidad que no sea la recomendada en las publicaciones oficiales de Immunotec para participar en el Plan de Compensación de Immunotec.
 - o Requerir, sugerir o desviar a los Consultores Independientes a otro proyecto empresarial o, de cualquier manera, buscar obtener dinero de un Consultor para fines que no sean la venta legítima de los productos de la Empresa y participar en el Plan de Compensación de la Empresa.

4.1 - Cumplimiento del Plan de Compensación de Immunotec

Los Consultores Independientes deben cumplir con los términos del Plan de Compensación de Immunotec como se establece en las publicaciones oficiales de Immunotec. Los Consultores Independientes no ofrecerán la oportunidad de Immunotec a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramientas de venta o método de comercialización que no sea el establecido, específicamente, en las publicaciones oficiales de Immunotec. Los Consultores Independientes no requerirán ni alentarán a otros Clientes o Consultores Independientes actuales o potenciales a ejecutar ningún acuerdo o contrato que no sean los acuerdos y contratos oficiales de Immunotec para convertirse en un Distribuidor de Immunotec. Del mismo modo, los Consultores Independientes no requerirán ni alentarán a otros Clientes o Consultores Independientes actuales o potenciales a realizar compras, o pagos, a ninguna persona u otra entidad para participar en el Plan de Compensación de Immunotec.

4.2 - Publicidad

Es obligación del Consultor Independiente asegurarse de que sus actividades de mercadeo en línea cumplan con estas Políticas, que sean veraces, que no sean falsas y que de ninguna manera engañen a Clientes potenciales, Consultores Independientes potenciales o Consultores Independientes. No se permitirán sitios web y actividades promocionales web (que incluyen, pero no se limitan a, sitios de redes sociales) y tácticas que engañen o que sean falsas, independientemente de su intención. Esto incluye, pero no se limita a, enlaces de spam (o spam de blog), tácticas poco éticas o engañosas de optimización en motores de búsqueda (SEO), anuncios de clic engañosos (es decir, hacer que la URL de visualización de una campaña de pago por clic parezca que se dirige a un sitio corporativo oficial de Immunotec cuando va a otra parte), banners publicitarios no aprobados y comunicados de prensa no autorizados.

A - General

Todos los Consultores Independientes salvaguardarán y promoverán la buena reputación de Immunotec y sus productos. La comercialización y promoción de Immunotec, la oportunidad de Immunotec, el Plan de Compensación y los productos de Immunotec deben evitar toda conducta o práctica descortés, falsa, engañosa, poco ética o inmoral, o ilegal.

Para promover tanto los productos y servicios, como la tremenda oportunidad que ofrece Immunotec, los Consultores Independientes deben utilizar las ayudas de ventas, las herramientas de negocio y los materiales de apoyo producidos por Immunotec. La Empresa ha diseñado cuidadosamente sus productos, las etiquetas de los productos, el Plan de Compensación y los materiales promocionales para garantizar que se promocionen de una manera justa y veraz, que estén justificados y que los materiales cumplan con los requisitos legales de las leyes federales y estatales.

Por consiguiente, los Consultores Independientes solo pueden publicitar o promocionar su negocio Immunotec utilizando herramientas, plantillas o imágenes aprobadas subidas en su back office. No se necesita aprobación para utilizar estas herramientas aprobadas. Si desea

diseñar sus propios materiales de mercadeo impresos o en línea de cualquier tipo, sus diseños deben ser presentados al Departamento de Cumplimiento de Immunotec a través del formulario de Presentación de Cumplimiento en su back office para su consideración e inclusión en la biblioteca de plantillas / imágenes. A menos que reciba una aprobación específica por escrito de Immunotec para utilizar dichas herramientas, la solicitud se considerará denegada. Diríjase a la pestaña Biblioteca de Plantillas en su back office para obtener directrices y acceder a la biblioteca.

Los Consultores independientes no pueden vender ayudas de venta a otros Consultores Independientes de Immunotec. Los Consultores Independientes pueden poner a disposición de otros Consultores Independientes el material aprobado de forma gratuita si así lo desean, pero no pueden cobrar a otros Consultores Independientes de Immunotec por el material.

Immunotec se reserva además el derecho de rescindir la aprobación de cualquier herramienta de venta, material promocional, publicidad u otras publicaciones, y los Consultores Independientes renuncian a toda reclamación por daños y perjuicios, o remuneración derivada o relacionada con dicha rescisión.

B - Marcas registradas y derechos de autor

El nombre de Immunotec y otros nombres que puedan ser adoptados por Immunotec son nombres comerciales, marcas registradas y marcas de servicio registradas de Immunotec (colectivamente "marcas"). Como tales, estas marcas son de gran valor para Immunotec y se suministran a Consultores Independientes para su uso únicamente de manera expresamente autorizada. Immunotec solo permitirá el uso limitado y no exclusivo de sus marcas, diseños o símbolos, o cualquier derivado de los mismos, únicamente por parte de un Consultor Independiente en la promoción u operación de su negocio Immunotec, de conformidad con estas Políticas y Procedimientos. Immunotec no permitirá el uso de sus marcas, diseños o símbolos, o cualquier derivado de los mismos, por parte de cualquier persona, incluidos los Consultores Independientes de Immunotec, de ninguna manera sin su permiso previo por escrito.

El contenido de todos los eventos patrocinados por la Empresa es material con derechos de autor. Los Consultores Independientes no pueden producir, para la venta o distribución, ningún evento y discurso grabado de la Empresa sin el permiso por escrito de Immunotec, los Consultores Independientes tampoco pueden reproducir, para la venta o para uso personal, ninguna grabación, en cintas de audio o video, de presentaciones producidas por la Empresa.

Como Distribuidor independiente, puede utilizar el nombre de Immunotec de la siguiente manera:

Nombre del Consultor Independiente
Consultor Independiente de Immunotec

Ejemplo:
Alice Smith
Consultor Independiente de Immunotec

Los Consultores Independientes no pueden utilizar el nombre de Immunotec de ninguna forma en el nombre de su equipo, en un eslogan, en el nombre de un sitio web externo, en la dirección o extensión de su sitio web personal, en una dirección de correo electrónico, como un nombre personal o como un apodo. Además, solo podrán utilizar la frase Consultor Independiente de Immunotec en su saludo telefónico o en su contestador automático para separar claramente su negocio independiente Immunotec de Immunotec. Por ejemplo, no puede asegurar el nombre de dominio www.buyimmunotec.com, ni crear una dirección de correo electrónico como immunotecsales@hotmail.com.

1 - Logotipo de Consultor Independiente de Immunotec

Si utiliza un logotipo de Immunotec en cualquier comunicación, debe usar la versión de Consultor Independiente del logotipo de Immunotec. El uso de cualquier otro logotipo de Immunotec requiere una aprobación por escrito. Por favor, consulte los ejemplos que se muestran a continuación:



C - Medios de comunicación y consultas de los medios de comunicación

Los Consultores Independientes no deben intentar responder a las preguntas de los medios de comunicación con respecto a Immunotec, sus productos o servicios, o su negocio independiente Immunotec. Todas las consultas de cualquier tipo de medios de comunicación deben ser remitidas inmediatamente al Departamento de Cumplimiento de Immunotec a través del formulario de Presentación de Cumplimiento. Esta norma está diseñada para garantizar que se brinde información precisa y coherente al público, así como una imagen pública adecuada.

D - Correo electrónico no solicitado

Immunotec no permite que los Consultores Independientes envíen correos electrónicos comerciales no solicitados, a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes y regulaciones estatales y federales aplicables, incluyendo, sin limitaciones, la Ley federal CAN-SPAM. La Ley CAN-SPAM regula la transmisión de todos los mensajes de correo electrónico comerciales, no solo los mensajes no solicitados. Un mensaje de correo electrónico comercial se define como cualquier correo electrónico que tenga un “propósito principal de... publicidad comercial o promoción de un producto o servicio comercial”. Esto incluye los correos electrónicos comerciales enviados a las cuentas de correo electrónico comerciales, así como aquellos enviados a los consumidores individuales.

1 - Requisitos para todos los mensajes de correo electrónico comerciales

La lista de correo

- La lista de correo puede incluir solo a las personas que hayan aceptado (optado por) recibir correo electrónico comercial de usted.
- La lista de correo no debe incluir a ningún destinatario que haya solicitado previamente no recibir correo electrónico comercial de la empresa (optado por excluirse).
- Usted debe “depurar” la lista de correo contra la lista disponible de “no enviar correo electrónico” en el último momento posible y comercialmente razonable, antes de que se envíe el correo electrónico.

El mensaje de correo electrónico

- El mensaje debe incluir una transmisión completa y precisa e información del encabezado.
- La línea “De” debe identificar su nombre como el remitente. No puede contener el nombre de la empresa, el nombre comercial o el nombre del producto o servicio. El requisito clave es que la línea “De” le proporcione al destinatario información suficiente para entender quién está enviando el mensaje.
- La línea “Asunto” debe describir con precisión el contenido del mensaje.
- El mensaje debe incluir claramente la dirección postal física actual y válida de la empresa. Esta dirección puede ser:
 - o una dirección postal;
 - o un apartado postal que la empresa haya registrado con precisión en el Servicio Postal; o
 - o un buzón privado que la empresa haya registrado con precisión en un organismo receptor de correo comercial establecido de conformidad con las regulaciones postales.
- El mensaje debe revelar que se trata de un anuncio o una solicitud, a menos que el mensaje de correo electrónico se envíe únicamente a los destinatarios que hayan aceptado (optado por) recibir estos mensajes de la empresa.
- Debe haber una dirección de correo electrónico de devolución al remitente activa.
- Se prohíbe el uso de líneas de asunto engañosas y / o información del encabezado falsa.

El mecanismo de exclusión voluntaria

- El mensaje debe explicar claramente que el destinatario puede optar por no recibir futuros mensajes comerciales.
- El mensaje debe incluir una dirección de correo electrónico u otro mecanismo en línea que el destinatario pueda utilizar para esta exclusión. El mecanismo no debe requerir que el destinatario:
 - o haga algo más que responder al correo electrónico o visitar una sola página web para excluirse;
 - o realice algún pago o presente alguna información personal, incluida la información de la cuenta (que no sea la dirección de correo electrónico), para excluirse; y
 - o el mecanismo de exclusión voluntaria debe funcionar durante al menos 30 días después del envío del correo electrónico.
- Debe asegurarse de que la explicación de cómo un destinatario pueda excluirse sea fácil de leer y de entender.
- Puede incluir un menú de opciones de exclusión que le permitan al destinatario seleccionar los tipos de mensajes comerciales que le gustaría seguir recibiendo. Sin embargo, una opción debe permitir la exclusión de todos sus mensajes comerciales.
- Debe respetar todas las solicitudes de exclusión dentro de los diez días laborales.
- Las solicitudes de exclusión no caducan. La exclusión solo se anula mediante la posterior solicitud expresa (inclusión) del destinatario para recibir correo electrónico comercial.
- Todas las solicitudes de exclusión ya sean recibidas mediante correo electrónico o correo postal, deben respetarse. Si recibe una solicitud de exclusión de un destinatario de un correo electrónico, debe reenviar la solicitud de exclusión a la Empresa.
- No puede vender, compartir o utilizar la lista de exclusión de una empresa por ningún motivo que no sea el de cumplir con la ley.

Supervisión de las capacidades de exclusión: si utiliza un proveedor de servicios externo, debe implementar procedimientos para garantizar que sus capacidades de exclusión realmente funcionen. A continuación, se presenta un ejemplo de un procedimiento básico para probar el procedimiento de exclusión:

- Establezca cuentas de correo electrónico con varios de los principales proveedores privados de cuentas de correo electrónico (por ejemplo, Gmail, Yahoo, Hotmail, AOL, etc.) y agregue estas direcciones de correo electrónico a la lista de correo de la empresa. Para cada dirección de correo electrónico creada con fines de supervisión, utilice el mecanismo de exclusión de las empresas para eliminar la dirección de correo electrónico de la lista de correo.
- Repita este procedimiento periódicamente (por ejemplo, al menos cada dos semanas).
- Examine el correo electrónico recibido por la cuenta de correo electrónico de supervisión para confirmar que: el mecanismo de exclusión funciona; la solicitud de exclusión se respeta dentro de los 10 días laborales; y la cuenta de correo electrónico de supervisión ya no recibe mensajes comerciales de la empresa.
- Si el proceso de supervisión y prueba revela problemas, la empresa debe solucionarlos de inmediato.

Afiliados de comercialización o proveedores de servicios de terceros: al utilizar proveedores de servicios de terceros, incluidos los vendedores afiliados, debe asegurarse de que el contrato escrito con el proveedor de servicios establezca claramente las responsabilidades de cada parte en cuanto al cumplimiento de la Ley CAN-SPAM e incluya los recursos apropiados y adecuados para el incumplimiento.

2 - Requisitos adicionales para los mensajes de correo electrónico enviados a dispositivos inalámbricos

Al enviar mensajes comerciales a dispositivos inalámbricos:

- Asegúrese de contar con el consentimiento previo y afirmativo del destinatario (inclusión) para enviar el mensaje comercial. El consentimiento puede ser por la vía oral, escrita o electrónica.
- Solicite el consentimiento de una manera que no implique ningún costo para el destinatario, por ejemplo:
 - o no envíe la solicitud al dispositivo inalámbrico; y
 - o permita que el destinatario responda de una manera que no implique algún costo (como un registro en línea, correo electrónico o correo postal).
- Al solicitar el consentimiento, deje en claro que el destinatario:
 - o acepta recibir correos electrónicos comerciales en su dispositivo inalámbrico;
 - o se le puede cobrar por recibir el correo electrónico; y
 - o puede revocar su consentimiento en cualquier momento.

3 - Mensajes de correo electrónico comerciales enviados en nombre de Consultores Independientes

Immunotec puede enviar periódicamente correos electrónicos comerciales en nombre de los Consultores Independientes. Al celebrar el Acuerdo de Consultor Independiente, el Consultor Independiente acepta que la Empresa puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas y de correo electrónico del Consultor Independiente se incluirán en dichos correos electrónicos, como se describe anteriormente. Los Consultores Independientes respetarán las solicitudes de exclusión generadas como resultado de dichos correos electrónicos enviados por la Empresa.

E - Faxes no solicitados

Salvo lo dispuesto en esta sección, los Consultores Independientes no pueden utilizar ni transmitir faxes no solicitados en relación con su negocio Immunotec. El término "faxes no solicitados" significa la transmisión por fax o computadora de cualquier material o información que anuncie o promueva a Immunotec, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la empresa que se transmita a cualquier persona, excepto que estos términos no incluyen una transmisión fax: (a) a cualquier persona con la invitación o permiso expreso previo de esa persona; o (b) a cualquier persona con la que el Consultor Independiente tenga una relación comercial o personal establecida. El término "relación comercial o personal establecida" significa una relación previa o existente formada por una comunicación voluntaria de dos vías entre un Consultor Independiente 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 Distribuidor; o (b) una relación personal o familiar, cuya relación no ha sido terminada previamente por ninguna de las partes.

F - Listados del directorio telefónico

Los Consultores Independientes pueden aparecer como "Consultores Independientes de Immunotec" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico, o en directorios en línea, bajo su propio nombre. Ningún Consultor Independiente puede colocar anuncios clasificados de directorios telefónicos o en línea utilizando el nombre o el logotipo de Immunotec. Los Consultores Independientes no pueden contestar el teléfono diciendo "Immunotec", "Corporación Immunotec", o cualquier otra manera que haga creer a la persona que llama que está comunicándose con las oficinas corporativas de Immunotec. Si un Consultor Independiente desea publicar su nombre en un directorio telefónico o en línea, debe aparecer en el siguiente formato:

Nombre del Consultor Independiente
Consultor Independiente de Immunotec

G - Publicidad en televisión y radio

Los Consultores Independientes no pueden anunciar la Oportunidad de Negocio de Immunotec o los Productos de Immunotec en televisión y radio sin el consentimiento previo del Departamento de Cumplimiento de Immunotec.

H - Precios anunciados

Los Consultores Independientes no pueden crear su propio material de mercadeo o publicidad que ofrezca productos Immunotec a un precio inferior al precio minorista actual. Del mismo modo, los Consultores Independientes no pueden vender ningún producto de Immunotec a un precio inferior al precio minorista actual.

4.3 - Conducta en línea

A - Sitios web de Consultores Independientes

A los Consultores Independientes se le proporciona un sitio web replicado por Immunotec, desde el cual pueden tomar pedidos, inscribir nuevos Clientes y Consultores Independientes, colocar a los Clientes en el Programa de Envío Automático, así como administrar su negocio Immunotec. Los Consultores Independientes únicamente pueden utilizar los sitios web replicados proporcionados por Immunotec para promocionar su negocio Immunotec, y no pueden crear sus propios sitios web para promocionar directa o indirectamente los productos, servicios u oportunidades de Immunotec.

B - Sitios web replicados de Immunotec

Los Consultores independientes reciben una suscripción al sitio web replicado de Immunotec para facilitar la experiencia de compra en línea para sus Clientes, y las inscripciones para posibles Clientes y Consultores Independientes.

Los Consultores Independientes no pueden alterar la marca, las ilustraciones, el aspecto o la sensación de su Sitio Web Replicado, y no pueden utilizar su Sitio Web Replicado para promocionar, comercializar o vender productos, servicios u oportunidades de ingresos que no sean de Immunotec. Específicamente, no puede alterar el aspecto (colocación, tamaño, etc.) o la funcionalidad de lo siguiente:

- El logotipo de Consultor Independiente de Immunotec
- Su nombre
- El botón de redireccionamiento del sitio web corporativo de Immunotec
- Las ilustraciones, logotipos o gráficos
- El texto original.

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

De manera predeterminada, la URL del Sitio Web Replicado de Immunotec es www.Immunotec.com/<distributorID#>. Debe cambiar esta ID predeterminada y elegir un nombre de sitio web identificable único que no pueda:

- Ser confundido con otras partes del sitio web corporativo de Immunotec;
- Confundir a una persona razonable para que piense que ha entrado en una página corporativa de Immunotec;
- Ser confundido con cualquier nombre de Immunotec;
- Contener cualquier palabra o frase descortés, engañosa o subida de tono que pueda dañar la imagen de Immunotec.

C - Sitios web externos registrados

El término “Sitio Web Externo” se refiere al sitio web personal de un Consultor Independiente, u otra presencia web que se utiliza para el negocio de un Consultor Independiente, pero que no está alojado en los servidores de Immunotec y no tiene afiliación oficial con Immunotec. Además de los sitios web tradicionales, un blog o sitio web desarrollado en una plataforma de blogs, que promociona los productos de Immunotec y / o la oportunidad de Immunotec se considera un sitio web externo. Un Consultor Independiente puede tener un Sitio Web Externo para personalizar su negocio y promover la oportunidad, pero el Sitio Web Externo debe ser aprobado por escrito por Immunotec. Si un Consultor Independiente desea desarrollar un Sitio Web Externo, debe hacerlo de la siguiente manera:

- a. Presentar una Solicitud de Sitio Web Externo ejecutada al Departamento de Cumplimiento de Immunotec utilizando el Formulario de Presentación de Cumplimiento, y recibir la aprobación por escrito de Immunotec antes de estar disponible para su visualización pública;
- b. Presentar el contenido del Sitio Web Externo a Immunotec para su aprobación antes de que esté disponible para su visualización pública. Immunotec se reserva el derecho de rechazar cualquier Sitio Web Externo, y el Consultor Independiente renuncia a todas las reclamaciones contra Immunotec en caso de que dicha autorización sea retenida o anulada;
- c. Cumplir con las políticas de uso de marcas e imágenes descritas en estas Políticas y Procedimientos;
- d. Aceptar modificar el Sitio Web Externo para cumplir con las Políticas y Procedimientos actuales y futuros;
- e. Aceptar la terminación del Sitio Web Externo tras la Cancelación del Acuerdo de Consultor Independiente del Consultor Independiente.

Los Consultores Independientes son los únicos responsables del contenido, los mensajes, las reclamaciones y la información de su propio Sitio Web Externo Registrado y deben asegurarse de que represente y destaque adecuadamente la marca Immunotec, y que cumpla las Políticas y Procedimientos de Immunotec. Por lo tanto, incluso si un Consultor Independiente no posee u opera un blog o sitio de Redes Sociales, si un Consultor Independiente publica en cualquier sitio relacionado con Immunotec o que se puede rastrear a Immunotec, el Consultor Independiente es responsable de la publicación. El Consultor independiente también es responsable de las publicaciones de otras personas que aparezcan en cualquier blog o sitio de Redes Sociales que el Consultor Independiente posea, opere o controle. Además, los Sitios Web Externos Registrados no deben contener anuncios o promociones emergentes falsos o códigos maliciosos. Las decisiones y acciones correctivas en esta área quedan a la entera discreción de Immunotec.

El Sitio Web Externo de un Consultor Independiente no puede enlazar a ningún otro sitio que no sea un sitio web replicado de Immunotec. Un Consultor Independiente puede colocar enlaces entrantes a su Sitio Web Externo Registrado, pero los sitios desde los que se enlaza el Consultor Independiente no deben contener contenido violento, lleno de odio, pornográfico o ilegal, o cualquier otro contenido que pueda dañar la reputación de Immunotec. Si el contenido es o puede ser perjudicial para la reputación de Immunotec, quedará a criterio exclusivo de Immunotec.

Si un Consultor Independiente utiliza las marcas registradas, los nombres comerciales, las marcas de servicio, los derechos de autor o la propiedad intelectual de un tercero en cualquier publicación, es responsabilidad del Consultor Independiente asegurarse de que haya recibido la licencia adecuada para utilizar dicha propiedad intelectual y pagar la tarifa de licencia correspondiente. Toda la propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad del tercero, y el Consultor Independiente debe cumplir con las restricciones y condiciones que el dueño de la propiedad intelectual coloque en el uso de su propiedad.

D - Divulgación de información del Consultor Independiente de Immunotec

Para evitar confusiones, los siguientes tres elementos deben mostrarse de manera destacada en la parte superior de cada página de su Sitio Web Externo Registrado:

El logotipo de Consultor Independiente de Immunotec
Su nombre y título
El botón de redireccionamiento del Sitio Web Corporativo de Immunotec

Aunque los temas y las imágenes de la marca Immunotec son deseables por coherencia, cualquier persona que acceda a cualquier página del Sitio Web Externo de un Consultor Independiente debe entender claramente que se encuentra en un sitio de Consultor Independiente, y no en una página Corporativa de Immunotec.

E - Los Sitios Web Externos Registrados deben promocionar exclusivamente a Immunotec

Su Sitio Web Externo Registrado de Immunotec debe contener contenido e información exclusiva de Immunotec. No puede anunciar otros productos o servicios que no sean la línea de productos de Immunotec y la oportunidad de Immunotec.

F - Sin comercio electrónico ni venta minorista de stock

El Sitio Web Externo Registrado de un Consultor Independiente solo debe facilitar la entrada en su Sitio Web Replicado de Immunotec. Los Consultores Independientes no pueden almacenar ni vender productos de Immunotec, y tampoco puede facilitar un entorno de comercio electrónico que facilite este modelo. Todos los pedidos deben realizarse a través de su Sitio Web Replicado oficial o Puesto de Trabajo de Consultor Independiente.

G - Rescisión del Sitio Web Externo Registrado

En el caso de la rescisión voluntaria o involuntaria de su Acuerdo de Consultor Independiente, debe eliminar su Sitio Web Externo Registrado de la vista pública en un plazo de tres días, y redirigir (reenviar) todo el tráfico de ese dominio a www.Immunotec.com. Su sitio web externo puede transferirse a otro Distribuidor de Immunotec, sujeto a la aprobación de Immunotec, en base a cada caso particular.

H - Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y alias en línea

No está permitido utilizar o registrar Immunotec o cualquiera de las marcas registradas, nombres de productos o derivados de Immunotec, para ningún nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, sitio web de redes sociales, sitio web de blog, pseudónimos en línea o alias en línea. Además, no puede utilizar ni registrar nombres de dominio, direcciones de correo electrónico, sitios web de redes sociales, sitios web de blogs, pseudónimos en línea y / o alias en línea que puedan causar confusión o ser engañosos o falsos, en el sentido de que hagan que las personas crean o asuman que la comunicación proviene de, o es propiedad de Immunotec. Los ejemplos del uso indebido de Immunotec incluyen, entre otros, cualquier forma de presentación de Immunotec como remitente de un correo electrónico, o ejemplos como:

www.MyImmunotecBiz.com
www.ISellImmunotec.com
www.ImmunotecMoney.net

www.ImmunotecDreamTeam.com
www.ImmunotecbyJaneDoe.com
www.JanesImmunotecOpportunity.net

I - Hotlinks de Immunotec

Al dirigir a los lectores a su Sitio Web Externo Registrado o sitio replicado, debe ser evidente a partir de una combinación del enlace, y el contexto circundante, para un lector razonable, que el enlace se resolverá en el sitio de un Consultor Independiente de Immunotec. Los intentos de engañar al tráfico web para hacerles creer que van a un sitio corporativo de Immunotec, cuando en realidad caen en un sitio de un Consultor Independiente (replicado o registrado externo) no estarán permitidos. La determinación de lo que es engañoso o lo que constituye un lector razonable quedará a criterio exclusivo de Immunotec.

J - Monetización de Sitios Web

Los Consultores Independientes no pueden monetizar su Sitio Web Replicado o su Sitio Web Externo Registrado a través de programas de afiliados, publicidad de pago por clic o costo por impresión, venta de espacios publicitarios, aceptación de donaciones, aceptación de publicaciones o artículos patrocinados, adSense o programas similares.

K - Clasificados en línea

No puede utilizar los clasificados en línea (incluyendo Craigslist) para listar, vender o distribuir productos específicos de Immunotec o paquetes de productos.

L - eBay / Subastas en línea

Los productos y servicios de Immunotec no pueden aparecer en eBay u otras subastas en línea, y los Consultores Independientes no pueden contratar o permitir deliberadamente que un tercero venda productos de Immunotec en eBay u otras subastas en línea o sitios de comercio electrónico, como Amazon.com, MercadoLibre.com, AliBaba.com, TowBow.com, etc. Un Consultor Independiente que se da cuenta, o debería haberse dado cuenta razonablemente, de que un tercero al que le vende productos de Immunotec en eBay o en cualquier otra subasta en línea debe suspender inmediatamente todas las ventas al tercero.

M - Venta minorista en línea

Los Consultores Independientes no pueden listar ni vender productos de Immunotec en ninguna tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico (como Amazon.com), tampoco puede contratar o permitir deliberadamente que un tercero venda productos de Immunotec en ninguna tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico. Un Consultor Independiente que se da cuenta, o debería haberse dado cuenta razonablemente, de que un tercero al que le vende productos de Immunotec en cualquier tienda minorista en línea o sitio de comercio electrónico debe suspender inmediatamente todas las ventas al tercero.

N - Banner publicitario

Puede colocar banners publicitarios en un sitio web siempre y cuando utilice plantillas e imágenes aprobadas por Immunotec. Todos los banners publicitarios deben estar vinculados a su Sitio Web Replicado. Los Consultores Independientes no pueden utilizar anuncios ciegos (anuncios que no revelen la identidad de la Empresa) o páginas web que hagan declaraciones sobre productos o ingresos que estén asociadas en última instancia con los productos de Immunotec o la oportunidad de Immunotec. Los banners publicitarios no se pueden colocar en ningún sitio web que contenga algún contenido violento, pornográfico o ilegal, o cualquier otro contenido que pueda dañar la reputación de Immunotec. Si el contenido es o puede ser perjudicial para la reputación de Immunotec, quedará a criterio exclusivo de Immunotec.

O - Enlace de spam

El enlace de spam se define como presentaciones múltiples consecutivas del mismo o similar contenido en blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros de discusión o foros en línea de acceso público y no están permitidos. Esto incluye spam de blogs, spam de comentarios de blogs y / o spamdexing. Cualquier comentario que haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

P - Presentación en medios digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Consultores independientes pueden subir, presentar o publicar contenido de video, audio o fotos relacionadas con Immunotec que desarrollen y creen, siempre y cuando se alinee con los valores de Immunotec, contribuya a un bien mayor de la comunidad de Immunotec, y cumpla con las Políticas y Procedimientos de Immunotec. Todas las presentaciones deben identificarlo claramente como un Consultor Independiente de Immunotec en el contenido mismo y en la etiqueta de descripción del contenido, deben cumplir con todos los requisitos de derechos de autor / legales y deben declarar que usted es el único responsable de este contenido. Los Consultores Independientes no pueden subir, presentar o publicar ningún contenido (video, audio, presentaciones o cualquier archivo informático) recibido de Immunotec o capturado en eventos oficiales de Immunotec o en inmuebles de propiedad, arrendados u operados por Immunotec sin el permiso previo por escrito de Immunotec.

Q - Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico

Salvo lo establecido en la Solicitud y el Acuerdo del Sitio Web del Consultor Independiente, los Consultores Independientes no pueden utilizar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de productos, el nombre de la Empresa o cualquier derivado de lo anterior, para cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, o nombre o dirección de redes sociales.

R - Redes sociales

Además de cumplir con todos los demás requisitos especificados en estas Políticas y Procedimientos, en caso de que utilice cualquier forma de redes sociales, incluyendo, entre otros, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram, Snapchat y Pinterest, usted acepta cada uno de los siguientes:

- No se podrán realizar ventas de productos o inscripciones en ningún sitio de redes sociales. Para generar ventas, un sitio de redes sociales debe enlazar solo a su Sitio Web Replicado de Immunotec.
- Es su responsabilidad seguir los términos de uso del sitio de redes sociales. Si el sitio de redes sociales no permite que su sitio sea utilizado para actividades comerciales, usted debe cumplir con los términos de uso del sitio.
- Los perfiles que genera un Consultor Independiente en cualquier comunidad social en la que se discuta o mencione Immunotec deben identificar claramente al Consultor Independiente como un "Consultor Independiente de Immunotec".
- Cuando un Consultor Independiente participa en esas comunidades, debe evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audios, aplicaciones inapropiadas o cualquier otro contenido para adultos, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado queda a criterio exclusivo de Immunotec, y el Consultor Independiente infractor quedará sujeto a medidas disciplinarias.
- Cualquier sitio de redes sociales que sea operado o controlado directa o indirectamente por un Consultor Independiente que se utilice para discutir o promocionar los productos de Immunotec o la oportunidad de Immunotec, no podrá enlazar a ningún sitio web, sitio de redes sociales o sitio de cualquier otra naturaleza que no sea el sitio web replicado de Immunotec del Consultor Independiente.
- Durante la vigencia de este Acuerdo y durante un período de 12 meses naturales a partir de entonces, un Consultor Independiente no podrá utilizar ningún sitio de redes sociales en el que discuta o promocio, o haya discutido o promocionado, el negocio de Immunotec o los productos de Immunotec para solicitar directa o indirectamente a los Consultores Independientes de Immunotec para otro programa de venta directa o de mercadeo en redes (colectivamente, "venta directa"). En cumplimiento de esta disposición, un Consultor Independiente no tomará ninguna medida que pueda preverse razonablemente que dé lugar a una consulta de otros Consultores Independientes en relación con otras actividades comerciales de venta directa del Consultor Independiente. La violación de esta disposición constituirá una violación de la disposición relativa a la no captación en la Sección 4.11 (Conflictos de intereses) a continuación.
- Los banners publicitarios y las imágenes utilizadas en estos sitios deben estar actualizadas y deben ser aprobadas previamente por Immunotec.
- Un Consultor Independiente puede publicar o "anclar" fotografías de los productos de Immunotec en un sitio de redes sociales, pero solo se pueden utilizar las fotografías proporcionadas por Immunotec y descargadas desde el Back Office del Consultor Independiente.

Si un Consultor Independiente crea una página de perfil empresarial en cualquier sitio de redes sociales que promueva o se relacione con Immunotec, sus productos u oportunidades, la página de perfil empresarial debe relacionarse exclusivamente con el negocio de Immunotec del Consultor Independiente y los productos de Immunotec. Si el negocio de Immunotec del Consultor Independiente se cancela por cualquier motivo, o si el Consultor Independiente queda inactivo, el Consultor Independiente debe desactivar la página de perfil empresarial.

Además de los requisitos especificados en otras partes de estas Políticas y Procedimientos, si un Consultor Independiente utiliza cualquier forma de Redes Sociales, está de acuerdo con cada uno de los siguientes puntos:

- a. Para generar ventas y / o inscribir a un Distribuidor, un sitio de redes sociales debe enlazar solo al sitio web replicado de Immunotec del Consultor Independiente
- b. Aparte de Pinterest y otros sitios de Redes Sociales similares, cualquier sitio de Redes Sociales que sea operado o controlado directa o indirectamente por un Consultor Independiente que se utilice para discutir o promocionar los productos de Immunotec o la oportunidad de negocio de Immunotec no puede enlazar a ningún sitio web, sitio de Redes Sociales, o sitio de cualquier otra naturaleza, que no sea el sitio web de Immunotec del Consultor Independiente
- c. Si un Consultor Independiente crea una página de perfil empresarial en cualquier sitio de Redes Sociales que promueva o se relacione con Immunotec, sus productos u oportunidades, la página de perfil empresarial debe relacionarse exclusivamente con el negocio de Immunotec del Consultor Independiente y los productos de Immunotec. Si el negocio de Immunotec del Consultor Independiente se cancela por cualquier motivo, o si el Consultor Independiente queda inactivo, el Consultor Independiente debe desactivar la página de perfil empresarial.

S - Publicaciones prohibidas

Un Consultor Independiente no puede realizar ninguna publicación, ni enlazar a ninguna publicación u otro material que sea:

- a. Sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- b. Ofensivo, profano, amenazante, dañino, difamatorio, injurioso, acosador o discriminatorio (ya sea basado en la raza, origen étnico, creencia, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o de otro tipo);
- c. Gráficamente violento, incluyendo cualquier imagen violenta de videojuegos;
- d. Solicitante de cualquier comportamiento ilegal;
- e. Que incurra en ataques personales contra cualquier individuo, grupo o entidad; o
- f. En la violación de cualquier derecho de propiedad intelectual de la Empresa o de cualquier tercero.
- g. Que solicite o fomente la reinscripción de individuos que previamente hayan cancelado o rescindido su Contrato de Consultor Independiente con Immunotec Inc.

T - Dar respuesta a publicaciones negativas

Un Consultor Independiente tiene prohibido conversar con otras personas que pongan una publicación negativa en su contra, contra otros Consultores Independientes, o contra la Empresa. El Consultor Independiente debe informar de las publicaciones negativas al Departamento de Cumplimiento de Immunotec utilizando los formularios de presentación de cumplimiento.

4.4 - Entidades empresariales

Una corporación, (denominada colectivamente en esta sección como una “Entidad comercial”) puede solicitar ser Consultora Independiente de Immunotec mediante la presentación de una Solicitud y Acuerdo de Consultor Independiente junto con un conjunto de documentos debidamente completados que se indican para cada jurisdicción. La Entidad Comercial, así como todos los accionistas, miembros, gerentes, socios, fideicomisarios u otras partes con algún interés de propiedad (legal o equitativo) o responsabilidades administrativas en la Entidad Comercial (colectivamente “Partes Afiliadas”) son responsables individual, conjunta y solidariamente de cualquier deuda con Immunotec, del cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de Immunotec, del Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec y de otras obligaciones con Immunotec.

A - Incorporación o remoción de una Parte Afiliada

Al agregar una Parte Afiliada a una sociedad existente de Consultores Independientes de Immunotec, la Empresa requiere una solicitud escrita firmada, así como un Acuerdo de Consultor Independiente debidamente completado que contenga la información original del (los) Solicitante / Solicitantes y de la(s) nueva(s) Parte Afiliada / Partes Afiliadas, los números de identificación fiscal y las firmas. Los documentos referentes a la adición o eliminación de una Parte Afiliada deben ser presentados al Departamento de Servicio al Cliente de Immunotec.

Para evitar la elusión de las Secciones 4.23 (Venta, transferencia o cesión del negocio Immunotec) y 4.5, (Cambio de Patrocinador), si alguna Parte Afiliada quiere rescindir su relación con la Entidad Comercial o con Immunotec, la Parte Afiliada debe rescindir su afiliación con la Entidad Comercial, notificar por escrito a Immunotec que él o ella ha rescindido su afiliación con la Entidad Comercial, y debe cumplir con las disposiciones de la Sección 4.23 (Venta, transferencia o cesión del negocio Immunotec). Al eliminar a un co-solicitante de una cuenta existente de Immunotec, la Empresa requiere una solicitud escrita y notariada de la(s) Parte Afiliada / Partes Afiliadas saliente(s), así como un Acuerdo de Consultor Independiente debidamente completado que contenga solo el número de identificación fiscal federal y la(s) firma(s) de la(s) Parte Afiliada / Partes Afiliadas restante(s). Además, la Parte Afiliada que rescinde su participación en la Entidad Comercial, no podrá participar en ningún otro negocio de Immunotec durante seis meses naturales consecutivos, de conformidad con la Sección 4.5C (Rescisión y nueva solicitud). Si la Entidad Comercial desea incorporar a una nueva Parte Afiliada, debe cumplir con los requisitos de la Sección 4.23 (Venta, transferencia o cesión del negocio Immunotec).

Las modificaciones permitidas en el ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se abordan en la Sección 4.5 (Cambio de Patrocinador).

Los documentos referentes a la adición o eliminación de una Parte Afiliada deben presentarse al Departamento de Servicio al Cliente de Immunotec. Immunotec puede, a su discreción, requerir documentos notariales antes de implementar cualquier cambio en un negocio de Immunotec. Por favor, espere treinta (30) días después de la recepción de la solicitud por parte de Immunotec para su procesamiento.

B - Cambios en una Entidad Comercial

Cada Consultor Independiente debe notificar inmediatamente a Immunotec todos los cambios en el tipo de entidad comercial que utilizan en la operación de sus negocios, y la adición o eliminación de las Partes Afiliadas comerciales.

C - Gestión de la distribución

En caso de que sea necesario tomar una decisión con respecto a la gestión de una distribución, y la distribución sea propiedad de una Entidad Comercial o de más de una persona o parte, Immunotec dependerá de lo siguiente para gestionar la distribución:

- Si la distribución es propiedad de cualquier forma de una Entidad Comercial, Immunotec dependerá de los Documentos de Entidad de la Entidad Comercial para las decisiones de gestión de la distribución. En caso de que los Documentos de Entidad no sean claros o si las decisiones de las personas designadas para tomar las decisiones de gestión no constituyen una mayoría, Immunotec diferirá las decisiones de gestión a la persona señalada como "Solicitante" en el Acuerdo de Consultor Independiente.
- Si la distribución es propiedad de más de un individuo, Immunotec diferirá las decisiones de gestión de la mayoría de los individuos. En caso de que la mayoría de las personas no puedan llegar a un acuerdo con respecto a la gestión de la distribución, Immunotec diferirá las decisiones de gestión a la persona señalada como "Solicitante" en el Acuerdo de Consultor Independiente.

4.5 - Cambio de Patrocinador

Immunotec desalienta firmemente los cambios de patrocinio. Con el fin de proteger la organización de línea ascendente, ningún Consultor Independiente puede interferir, de ninguna manera, en la relación entre otro Consultor Independiente y su Patrocinador. Un Consultor Independiente no puede ofrecer, incitar, alentar, solicitar, reclutar o influenciar, o intentar persuadir a otro Consultor Independiente para que cambie su Patrocinador u organización de línea ascendente, ya sea directa o indirectamente. Por consiguiente, rara vez se permite la transferencia de un negocio de Immunotec de un patrocinador a otro. Las solicitudes de cambio de patrocinio deben presentarse al Departamento de Cumplimiento utilizando el Formulario de Presentación de Cumplimiento, y deben incluir el motivo de la transferencia. Los cambios organizacionales fuera del mes de inscripción solo se considerarán para las siguientes situaciones:

A - Colocación errónea

En los casos en que el nuevo Consultor Independiente sea patrocinado por alguien que no sea la persona que se le hizo creer que sería su Patrocinador, un Consultor Independiente puede solicitar que se le transfiera a otra organización con toda su organización de comercialización intacta. Las solicitudes de transferencia en virtud de esta norma se evaluarán caso por caso, y deben realizarse dentro del mes de la inscripción. El Consultor Independiente que solicita el cambio tiene la responsabilidad de probar que fue colocado bajo el patrocinador incorrecto. Queda a discreción de Immunotec si el cambio solicitado será implementado.

B - Actividad fraudulenta

Si el Consultor inscrito ha sido objeto de fraude, patrocinio no ético o actos delictivos durante el tiempo de la inscripción. La solicitud debe incluir pruebas de la actividad fraudulenta, y debe ser presentada para su revisión al Departamento de Cumplimiento de Immunotec.

C - Rescisión y nueva solicitud

Un Consultor Independiente puede cambiar de organización legítimamente cancelando, de manera voluntaria, su negocio de Immunotec y permaneciendo inactivo (es decir, sin compras de productos de Immunotec para su reventa, sin ventas de productos de Immunotec, sin patrocinio, sin asistencia a ninguna función de Immunotec, sin participación en ninguna otra forma de actividad de Consultor Independiente, u operación de cualquier otro negocio de Immunotec, sin ingresos del negocio de Immunotec) durante 6 meses naturales completos. Después del período de inactividad de 6 meses, el antiguo Consultor Independiente puede volver a presentar una solicitud bajo un nuevo patrocinador, sin embargo, la línea descendente del antiguo Consultor Independiente permanecerá en su línea de patrocinio original.

D - Cuenta duplicada y exención de responsabilidad

En los casos en que se haya desarrollado una segunda organización de línea descendente en una cuenta adicional de Consultor Independiente, Immunotec se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final de la organización de línea descendente. Resolver los conflictos sobre la colocación adecuada de una línea descendente que se ha desarrollado bajo una organización que ha cambiado de patrocinadores de manera inadecuada suele ser extremadamente difícil. Por lo tanto, los **CONSULTORES INDEPENDIENTES RENUNCIAN A CUALQUIER RECLAMACIÓN CONTRA IMMUNOTEC, SUS RESPONSABLES, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS, Y AGENTES QUE SE RELACIONAN O DERIVAN DE LA DECISIÓN DE IMMUNOTEC CON RESPECTO A LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SE DESARROLLE POR DEBAJO DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HAYA CAMBIADO DE LÍNEA DE PATROCINIO DE MANERA INDEBIDA.**

4.6 - Reclamaciones y acciones no autorizadas

A - Indemnización

Un Consultor Independiente es totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas sobre los productos, servicios y el Plan de Compensación de Immunotec que no están expresamente contenidas en los materiales oficiales de Immunotec. Esto incluye declaraciones y representaciones realizadas 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, en forma impresa o cualquier otro medio de comunicación. Los Consultores Independientes acuerdan indemnizar a Immunotec y a los directores, responsables, empleados y agentes de Immunotec, y a eximirlos de toda responsabilidad, incluidas las sentencias, las sanciones civiles, los reembolsos, los honorarios de los abogados, los costos judiciales o la pérdida de negocios en que incurra Immunotec como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Consultor Independiente. Esta disposición sobrevivirá a la rescisión del Acuerdo de Consultor Independiente.

B - Declaraciones de productos

No se pueden hacer declaraciones (que incluyan testimonios personales) sobre las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquier producto ofrecido por Immunotec, excepto aquellos contenidos en las publicaciones oficiales de Immunotec. En particular, ningún Consultor Independiente puede declarar que los productos de Immunotec son útiles en la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o

prevención de enfermedades o síntomas de enfermedades. Dichas declaraciones pueden ser percibidas como declaraciones de fármacos, y pueden carecer de un fundamento adecuado. Tales declaraciones no solo constituyen una violación del Acuerdo de Consultor Independiente, sino que también violan las leyes y regulaciones de los diferentes países en los que Immunotec tiene presencia.

C - Declaraciones del Plan de Compensación

Al presentar o discutir el Plan de Compensación de Immunotec, debe dejar en claro a los prospectos que el éxito financiero con Immunotec requiere compromiso, esfuerzo y habilidad de ventas. Por otra parte, nunca debe declarar que uno puede tener éxito sin aplicarse diligentemente. Los ejemplos de tergiversaciones en esta área incluyen:

- Es un sistema de llave en mano;
- El sistema hará el trabajo por usted;
- Solo ingrese y su línea descendente se construirá por efectos secundarios;
- Solo únase y construiré su línea descendente por usted;
- La empresa hace todo el trabajo por usted;
- No tiene que vender nada; o
- Todo lo que tiene que hacer es comprar sus productos cada mes.

Lo anterior son meramente ejemplos de declaraciones inadecuadas sobre el Plan de Compensación. Es importante que no haga estas, u otras, declaraciones que puedan llevar a un prospecto a creer que puede tener éxito como Consultor Independiente de Immunotec, sin compromiso, esfuerzo y habilidad de ventas.

D - Declaraciones de ingresos

En su entusiasmo por inscribir a los Clientes, algunos Consultores Independientes, ocasionalmente, se sienten tentados a hacer declaraciones de ingresos o declaraciones de ganancias para demostrar el poder inherente del mercadeo en redes. Estas declaraciones de ingresos o declaraciones de ganancias pueden ser en forma de declaraciones de estilo de vida (incluyendo fotos u otras representaciones que incluyan casas costosas, automóviles, vacaciones y / o dinero). En Immunotec, creemos firmemente que el plan de compensación de Immunotec es lo suficientemente bueno como para ser sumamente atractivo, sin informar las ganancias de los demás.

Si bien los Consultores Independientes pueden considerar beneficioso proporcionar copias de cheques o informes de bonificaciones, o divulgar las ganancias propias o de otros, dichos enfoques tienen consecuencias jurídicas que pueden afectar negativamente a Immunotec, así como al Consultor Independiente que hace la declaración, a menos que las divulgaciones apropiadas requeridas por la ley también se hagan junto con la declaración de ingresos o la declaración de ganancias. Debido a que los Consultores Independientes pueden no tener los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales para hacer declaraciones de ingresos, un Distribuidor, al presentar o discutir la oportunidad empresarial de Immunotec a un posible cliente, no puede hacer proyecciones de ingresos o declaraciones de ingresos, o divulgar sus ingresos de Immunotec (incluyendo la presentación de cheques, informes de bonificaciones, copias de cheques o estados bancarios).

Las oportunidades de ingresos bajo el Plan de Compensación están determinadas por muchos factores, incluida la capacidad y la perseverancia del individuo. No puede hacer declaraciones que aludan al potencial de ingresos de algún Consultor Independiente futuro, excepto según lo establecido en las publicaciones de la Empresa, ni hacer declaraciones con respecto a sus ingresos personales sin declarar que los ingresos no son necesariamente representativos de los ingresos que un Consultor Independiente promedio o típico puede ganar. Todos los ingresos se derivan estrictamente de la venta de productos. La declaración de ingresos actual, disponible para ser descargada en el Centro del Consultor Independiente, debe utilizarse cuando se ofrezca el plan de compensación a cualquier persona si se están haciendo declaraciones de ganancias. La manera adecuada para analizar las ganancias de ingresos o el Plan de Compensación de la Empresa, requiere, pero no se limita a, lo siguiente:

- Usted estipulará claramente que no se recibe remuneración únicamente por inscribir o patrocinar a nuevos Consultores, y deberá proporcionar la(s) declaración(es) de compensación requerida(s) al discutir el Plan de Compensación con cualquier persona o entidad.
- Al revisar el Plan de Compensación con cualquier persona, debe informarle que se requiere la Compra inicial del Kit de Bienvenida. Sin embargo, para calificar para participar en el Plan de Compensación de la Empresa, deben cumplir con los requisitos de volumen.

Al revisar los detalles del Programa de Envío Automático, debe revelar que el Envío Automático es opcional, se genera mensualmente y se carga automáticamente a la tarjeta de crédito proporcionada, y que los productos seleccionados se envían mensualmente a la dirección indicada en el Perfil del Consultor Independiente. Hasta el momento en que la Empresa sea debidamente notificada para discontinuar el Envío Automático, continuarán siendo cargados a la tarjeta de crédito del Consultor Independiente.

Usted no puede:

- Declarar, ya sea directa o implícitamente, que todos los participantes que entren al negocio tendrán éxito.
- Tergiversar el monto del costo que un Consultor Independiente promedio podría esperar incurrir en la realización del negocio.
- Tergiversar la cantidad de tiempo que un Consultor Independiente promedio tendría que dedicarle al negocio para alcanzar niveles de ingresos o de Liderazgo.
- Realizar proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos, o divulgar sus ingresos de Immunotec (incluyendo la presentación de cheques, copias de cheques, estados bancarios o registros de impuestos).

Usted puede:

- Utilizar las publicaciones realizadas por la Empresa para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación. No utilice ejemplos de ingresos hipotéticos.
- Mostrar una copia de la(s) Declaración(es) de Ingresos específica(s) del país en todas las reuniones públicas.

- No gana bonificaciones en sus propias compras de productos personales y reconoce que las bonificaciones / comisiones / incentivos se pagan solo por la venta de productos. No se pagan beneficios ni bonificaciones únicamente por patrocinar a otros Consultores Independientes, y no se garantizan ganancias por la mera participación en el Plan de Compensación.
- Debe operar su negocio de conformidad con las leyes y / o regulaciones aplicables.
- Se le prohíbe promocionar o vender a los Consultores Independientes existentes o a los Consultores Independientes posibles cualquier producto, servicio u oportunidad que no haya sido producida directamente o aprobada específicamente por escrito por la Empresa.
- No utilizará los servicios de una persona, ya sea que actúe como su agente o en su nombre, que haya sido determinada por la Empresa como actuando en derogación de las Políticas y Procedimientos. Esto incluye a un Consultor Independiente que esté suspendido, en periodo de prueba o cuya rescisión resultó de una violación de las Políticas y Procedimientos.
- No utilizará los servicios de un Consultor Independiente que haya sido rescindido por la Empresa, o por cualquier Accionista, Miembro o Socio de dicho Distribuidor rescindido, en conjunto con su negocio.

E - Declaración de Ingresos

La ética corporativa de Immunotec nos obliga a hacer no solo lo que se requiere legalmente, sino a llevar a cabo las mejores prácticas comerciales. Con este fin, hemos desarrollado la Declaración de Ingresos ("DI") de Immunotec. La DI de Immunotec está diseñada para transmitir información veraz, oportuna y completa sobre los ingresos que obtienen los Consultores Independientes de Immunotec. Para lograr este objetivo, se debe presentar una copia de la DI a todos los posibles Consultores Independientes. El incumplimiento de esta norma constituye una violación significativa y material del Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec, y será motivo de sanciones disciplinarias, incluyendo la rescisión, de conformidad con la Sección 9.1 (Sanciones disciplinarias).

Un Distribuidor, al presentar o discutir la oportunidad o el Plan de Compensación de Immunotec a un posible Distribuidor, no puede hacer proyecciones de ingresos, reclamaciones de ingresos o divulgar sus ingresos de Immunotec (incluida la presentación de cheques, copias de cheques, estados bancarios o registro de impuestos a menos que, en el momento en que se realice la presentación, el Consultor Independiente proporcione una copia actualizada de la Declaración de Ingresos de Immunotec a la(s) persona(s) a la(s) que hace la presentación. Puede encontrar la Declaración de Ingresos (DI) en la pestaña "Empresa" del sitio web corporativo de Immunotec.

Se debe presentar una copia de la DI a un posible Consultor Independiente (alguien que no sea parte de un Acuerdo de Consultor Independiente de Immunotec actual) cada vez que se presente o discuta el Plan de Compensación, o se realice cualquier tipo de declaración de ingresos o representación de ganancias.

Los términos "declaración de ingresos" y / o "representación de ganancias" (colectivamente "declaración de ingresos") incluyen: (1) declaraciones de ganancias reales; (2) declaraciones de ganancias proyectadas; (3) declaraciones de rangos de ganancias; (4) testimonios de ingresos; (5) declaraciones de estilo de vida; y (6) declaraciones hipotéticas.

Una declaración de ingresos por estilo de vida normalmente incluye declaraciones (o imágenes) relacionadas con casas grandes, autos de lujo, vacaciones exóticas u otros elementos que sugieren o implican riqueza. También consisten en referencias al logro de los sueños propios, tener todo lo que uno siempre quiso, y se expresan en términos de "oportunidad", "posibilidad" o "probabilidad". Las declaraciones como "Mis ingresos de Immunotec excedieron mi salario después de seis meses en el negocio" o "Nuestro negocio de Immunotec le ha permitido a mi esposa volver a casa y ser una madre a tiempo completo" también entran en el ámbito de las declaraciones de "estilo de vida".

Existe una declaración de ingresos hipotética cuando intenta explicar el funcionamiento del plan de compensación mediante el uso de un ejemplo hipotético. Se hacen ciertas suposiciones con respecto a algunos o todos los puntos siguientes: (1) el número de Clientes y Consultores Independientes inscritos personalmente; (2) el número de Clientes y Consultores Independientes en línea descendente; (3) el volumen promedio de venta / compra volumen / venta por Cliente y Distribuidor; y (4) el volumen organizacional total. La aplicación de estos supuestos, a través del plan de compensación, brinda cifras de ingresos que constituyen reclamaciones de ingresos hipotéticos.

En cualquier reunión no pública (por ejemplo, una reunión en casa, uno a uno, independientemente del lugar) con un posible Consultor Independiente o Consultores Independientes en la que se discuta el Plan de Compensación o se haga cualquier tipo de declaración de ingresos, le debe proporcionar al (los) posible(s) cliente(s) una copia de la DI. En cualquier reunión abierta al público en la que se discuta el Plan de Compensación o se haga cualquier tipo de reclamación de ingresos, debe proporcionarle a cada posible Consultor Independiente una copia de la DI, y debe exhibir al menos una (cartulina de 3 pies x 5 pies) en la parte frontal de la sala a una proximidad razonablemente cercana al (los) presentador(es). En cualquier reunión en la que se utilice cualquier tipo de pantalla de video (por ejemplo, un monitor, una televisión, un proyector, etc.), se debe mostrar una diapositiva de la DI de manera continua durante la duración de la discusión sobre el Plan de Compensación, o la realización de una declaración de ingresos.

Las copias de la DI pueden imprimirse o descargarse sin cargo alguno desde la back office del consultor.

Los Consultores Independientes que desarrollen ayudas y herramientas de ventas en las que estén presentes el Plan de Compensación o las reclamaciones de ingresos, deben incorporar la DI en cada una de esas ayudas o herramientas de ventas antes de presentarlas a la Empresa para su revisión a través de los Formularios de Presentación de Cumplimiento.

4.7 - Prohibición de reembalaje y reetiquetado

Los productos de Immunotec deben venderse en su embalaje original. Los Consultores Independientes no pueden reembalar, reetiquetar, o alterar las etiquetas de los productos Immunotec. La alteración de las etiquetas / los envases podría ser una violación de las leyes federales y estatales, y puede dar lugar a responsabilidad civil o penal. Los Consultores independientes pueden pegar una etiqueta personalizada con su información personal / de contacto en cada producto o envase del producto, siempre que lo hagan sin quitar las etiquetas existentes o sin cubrir algún texto, gráfico u otro material en la etiqueta del producto.

4.8 - Establecimientos comerciales

Los Consultores Independientes no pueden vender productos de Immunotec desde un establecimiento comercial, los Consultores Independientes tampoco pueden exhibir o vender productos o publicaciones de Immunotec en ningún establecimiento minorista o de servicios. Los sitios web de subastas y / o de ventas en línea, incluidos, entre otros, eBay y Craigslist, constituyen Establecimientos Comerciales, y no pueden utilizarse para vender productos de Immunotec.

4.9 - Instalaciones militares de los EE.UU.

La oferta, promoción o venta de los bienes y servicios, o la oferta y promoción de la oportunidad de Immunotec en una instalación militar no es un derecho, es un privilegio. Incluso si un Consultor Independiente vive en una instalación militar, no tiene derecho a ofrecer nuestros productos u oportunidades a nadie en dicha instalación sin el permiso del comandante de la instalación. A efectos del personal de la Armada de los Estados Unidos y del Reglamento de la Armada, la definición de una “instalación” también incluye a los buques de la Armada de los Estados Unidos.

Todo Consultor Independiente que quiera ofrecer, promocionar o vender productos de Immunotec, u ofrecer y promover la oportunidad de Immunotec (estas actividades se denominarán colectivamente como “actividades de solicitud comercial”) en una instalación militar debe hacer una consulta a la oficina del comandante de la instalación para determinar si el comandante le ha concedido permiso a los Consultores Independientes de Immunotec para realizar dichas actividades en la instalación. Si el comandante no lo ha concedido, el Consultor Independiente debe contactar al Director General de Ventas de Immunotec del país para pedirle a la Empresa que obtenga el permiso del comandante. Los Consultores Independientes tienen prohibido solicitarle dicho permiso a cualquier comandante de la instalación. Si se obtiene, el permiso para realizar actividades de solicitud comercial en una instalación militar se concede solo para una instalación en particular.

Todo Consultor Independiente que tenga la intención de realizar actividades de solicitud comercial en una instalación militar debe conocer y estar completamente familiarizado con el Reglamento o la Instrucción militar aplicable. Hay muchas actividades que están permitidas en un entorno civil que no están permitidas en una instalación militar. Algunas de estas actividades incluyen, entre otras:

- Solicitud durante el proceso de alistamiento o de reclutamiento, o durante el entrenamiento básico de combate, y dentro de la primera mitad del ciclo de entrenamiento de la unidad de una estación.
- Solicitud de audiencias “masivas”, “grupales” o “cautivas”.
- Concertar citas o solicitar personal militar durante sus horas de servicio habituales.
- Solicitar sin previa cita en áreas utilizadas para albergar o procesar al personal transitorio o solicitar en áreas de barracas utilizadas como cuarteles.
- El uso de tarjetas de identificación militar oficiales o calcomanías vehiculares por parte de miembros en servicio activo, retirados o de la reserva de los servicios militares para obtener acceso a las instalaciones del Ejército con el fin de solicitarlo. (Al ingresar a la instalación con fines de solicitud, los Consultores Independientes con tarjetas de identificación militar y / o calcomanías vehiculares de la instalación deben presentar la documentación emitida por la instalación que autoriza las solicitudes.)
- Ofrecer descuentos para promover transacciones o para eliminar a la competencia.
- Cualquier representación oral o escrita que sugiera o parezca que la rama militar patrocina o respalda a la Empresa o a sus Consultores Independientes, o los bienes, servicios y productos ofrecidos para la venta.
- La designación de cualquier agente o el uso por parte de cualquier agente de títulos (por ejemplo, “Consejero de Seguros del Batallón”, “Asesor de Seguros de la Unidad”, “Consultor de Conversión de Seguros de Vida del Grupo de Soldados”) que de alguna manera declare o implique cualquier tipo de respaldo del Gobierno de los Estados Unidos, de las Fuerzas Armadas o de cualquier agencia Estatal o Federal o entidad gubernamental.
- La entrada a cualquier área no autorizada o restringida.
- La distribución de publicaciones a otra persona que no sea la entrevistada.
- Contactar al personal militar llamando a un teléfono del Gobierno, enviando un fax a una máquina de fax del Gobierno, o enviando un correo electrónico a una computadora del Gobierno, a menos que haya una relación preexistente (es decir, que el miembro militar sea un cliente actual o que haya solicitado que se le contacte) entre las partes, y el miembro militar no haya pedido que se termine el contacto.
- Solicitar de puerta en puerta o sin cita previa.

Los elementos anteriores no son una lista completa. Hay muchas más actividades prohibidas que se abordan en el Reglamento o la Instrucción militar aplicable. La violación de las Regulaciones o Instrucciones militares por parte de un Consultor Independiente podría comprometer la capacidad de todos los Consultores Independientes de Immunotec para realizar actividades de solicitud comercial en una instalación militar en particular, o incluso en toda la rama de la fuerza armada involucrada (por ejemplo, el Ejército, la Fuerza Aérea, la Fuerza Naval, los Marines o la Guardia Costera).

4.10 - Ferias comerciales, exposiciones y otros foros de venta

Los Consultores Independientes pueden exhibir y / o vender productos Immunotec en ferias comerciales y exposiciones profesionales. Antes de presentar un depósito al promotor del evento, los Consultores Independientes deben ponerse en contacto con el Departamento de Cumplimiento a través del Formulario de Presentación de Cumplimiento para una aprobación condicional, ya que la política de Immunotec es autorizar solo un negocio de Immunotec por evento. La aprobación final se le concederá al primer Consultor Independiente que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Consultor Independiente como por el representante 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. Toda solicitud para participar en eventos futuros deberá presentarse nuevamente al Departamento de Cumplimiento. Immunotec se reserva además el derecho de rechazar la autorización para participar en cualquier función que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad de Immunotec. No se dará aprobación para reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercados de pulgas o mercados agrícolas, ya que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que Immunotec desea mostrar.

A – Eventos organizados por un Consultor Independiente

Un Consultor Independiente puede cobrar una tarifa de entrada para eventos, reuniones, seminarios o conferencias de hasta un máximo de \$15 USD* (o la cantidad equivalente en la moneda del país en el que se celebra el evento)(para EEUU y Canadá aplicará un monto máximo de \$25 USD) para recuperar los costos de alquiler.

Un Consultor Independiente no puede vender servicios o herramientas y materiales de venta en un evento de la marca Immunotec con la intención de obtener beneficios fuera del Plan de Compensación estándar de Immunotec.

La oportunidad empresarial de Immunotec recompensa generosamente el entrenamiento y la capacitación de los Consultores de línea descendente, consulte la sección 5 Responsabilidades de un Consultor Independiente.

Por favor, póngase en contacto con el Departamento de Cumplimiento de Immunotec a través del Formulario de Presentación de Consultores en la back office para cualquier solicitud de un aumento en la asignación de tarifas de entrada. Por favor, indique el motivo del aumento de la tarifa de entrada.

4.11 - Conflictos de intereses

A - Líneas Cruzadas

Los Consultores Independientes tienen prohibido el reclutamiento transversal. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, pseudónimos, nombres falsos, entidades, números de identificación federales o números de identificación ficticios, o cualquier otro dispositivo o artilugio para eludir esta norma. Un Consultor Independiente no degradará, desacreditará o difamará a otros Consultores Independientes de Immunotec en un intento de atraer a otro cliente, Consultor Independiente o posible Consultor Independiente para que forme parte de su organización.

A los efectos de esta Sección, el término “reclutamiento transversal” significa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo real o intentado para influir de alguna manera, ya sea directa o indirectamente, o a través de un tercero, a otro Consultor Independiente o Cliente de Immunotec para que se inscriba, se una o participe de otra manera en otra organización de comercialización, línea descendente o línea de patrocinio de Immunotec que no sea aquella en la que se inscribió originalmente.

B - No captación Cláusula de No Solicitación

Los Consultores Independientes de Immunotec son libres de participar en otras entidades, negocios, organizaciones, oportunidades o proyectos de venta directa, mercadeo multinivel o mercadeo en redes (denominados colectivamente como un “negocio de mercadeo en redes”). Sin embargo, durante la vigencia del Acuerdo de Immunotec, cualquier renovación o extensión del mismo, y por un período de 12 meses después de cualquier rescisión de un Acuerdo de Consultor Independiente, un Consultor Independiente (o ex Distribuidor) no puede reclutar a ningún Consultor Independiente o Cliente de Immunotec para otro negocio de mercadeo en redes. Los Consultores Independientes y la Empresa reconocen que debido a que el mercadeo en redes se realiza a través de redes de contratistas independientes dispersos por los diferentes países, y que los negocios se realizan comúnmente a través de Internet y por teléfono, un esfuerzo por limitar estrechamente el alcance geográfico de esta disposición de no captación la haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, los Consultores Independientes e Immunotec acuerdan que esta disposición de no captación se aplicará en todo el territorio nacional de los Estados Unidos, y en todos los mercados internacionales en los que se encuentren los Consultores Independientes. Esta disposición sobrevivirá a la rescisión o vencimiento del Acuerdo de Consultor Independiente.

A los efectos de esta Sección, el término “reclutar” significa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo real o intentado para influir de alguna manera (ya sea directa o indirectamente, o a través de un tercero) a otro Consultor Independiente o Cliente de Immunotec para: (1) que se inscriba, se una o participe de otra manera en otro negocio de mercadeo en redes; o (2) que rescinda o altere su relación comercial o contractual con Immunotec. El término “reclutar” también incluye las actividades anteriores en caso de que las acciones del Consultor Independiente sean en respuesta a una consulta realizada por otro Consultor Independiente o Cliente.

C - Participación de Consultores Independientes en otros programas de mercadeo en redes

Si un Consultor Independiente se dedica a otro negocio de mercadeo en redes que no sea Immunotec, es responsabilidad del Consultor Independiente asegurarse de que su negocio de Immunotec funcione de forma totalmente separada y aparte de cualquier otro negocio de mercadeo en redes. Para este fin, se debe cumplir con lo siguiente:

- Los Consultores Independientes no deben vender, ni intentar vender, ningún programa, producto o servicio de la competencia que no sea de Immunotec a los Clientes o Consultores Independientes de Immunotec. Cualquier programa, producto o servicio en las mismas categorías genéricas que los productos o servicios de Immunotec se considera que son competencia, independientemente de las diferencias de costo, calidad u otros factores distintivos. Esta disposición no se aplica cuando los servicios profesionales son la fuente principal de ingresos, y las ventas de productos son secundarias a la prestación de dichos servicios (por ejemplo, consultorios médicos, clínicas de salud, clubes de salud, gimnasios, spas o salones de belleza). Sin embargo, un Consultor Independiente puede vender productos o servicios que no compitan con Immunotec a Clientes o Consultores Independientes de Immunotec que estén patrocinados personalmente.
- Los Consultores Independientes no mostrarán material promocional, ayudas de venta, productos o servicios de Immunotec con o en el mismo lugar que cualquier material promocional o ayudas de venta, productos o servicios que no sean de Immunotec.
- Los Consultores Independientes no ofrecerán la oportunidad, los productos o los servicios de Immunotec a Clientes potenciales o existentes ni a Consultores Independientes en conjunto con cualquier programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de Immunotec.
- Los Consultores Independientes no pueden ofrecer ninguna oportunidad, productos o servicios que no sean de Immunotec en ninguna reunión, seminario, convención, seminario web, teleconferencia u otra función relacionada con Immunotec.

- Los Consultores Independientes que hayan alcanzado el rango Diamante (o superior) no pueden promocionar, de ninguna otra manera, a otras organizaciones de mercadeo en redes, con la excepción de los consultores inscritos en Colombia.

D - Información confidencial

La "Información Confidencial" incluye, entre otros, los Informes de Genealogía de Línea Descendente, las identidades de los clientes y Consultores Independientes de Immunotec, la información de contacto de los clientes y Consultores Independientes de Immunotec, los volúmenes de ventas personales y grupales de los Consultores Independientes, el rango y / o los niveles de logro de los Consultores Independientes y otra información financiera y comercial. Toda la Información Confidencial (ya sea oral, escrita o electrónica) es información propiedad de Immunotec y constituye un secreto comercial que le pertenece a Immunotec. La información confidencial está, o puede estar disponible, para los Consultores Independientes en sus respectivas back offices. El acceso de los Consultores Independientes a dicha Información confidencial está protegido por una contraseña y es confidencial, y constituye información de propiedad y secretos comerciales que le pertenecen a Immunotec. Dicha Información Confidencial se proporciona a los Consultores Independientes con la más estricta confidencialidad y se pone a disposición de los Consultores Independientes con el único propósito de ayudar a los Consultores Independientes a trabajar con sus respectivas organizaciones de línea descendente en el desarrollo de su negocio Immunotec. Los Consultores Independientes no pueden utilizar los informes para ningún otro propósito que no sea desarrollar, administrar u operar su negocio Immunotec. Cuando un Consultor Independiente participa en otras empresas de mercado multinivel no es elegible para tener acceso a los Informes de Genealogía de Línea Descendente. Los Consultores Independientes deben utilizar la Información Confidencial para ayudar, motivar y capacitar a sus Consultores Independientes de línea descendente. El Consultor Independiente e Immunotec acuerdan que, de no ser por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, Immunotec no le proporcionaría la Información Confidencial al Distribuidor.

Para proteger la Información Confidencial, los Consultores Independientes no deberán, en su propio nombre o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- Divulgar, directa o indirectamente, cualquier Información Confidencial a un tercero;
- Revelar, directa o indirectamente, la contraseña u otro código de acceso a su back office;
- Utilizar cualquier Información Confidencial para competir con Immunotec, o para cualquier otro propósito que no sea promocionar su negocio Immunotec;
- Reclutar o solicitar a cualquier Consultor Independiente o Cliente de Immunotec que figure en cualquier informe o en la back office del Consultor Independiente, o de cualquier manera intentar influir o inducir a algún Consultor Independiente o Cliente de Immunotec, para alterar su relación comercial con Immunotec; o
- Utilizar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad cualquier Información Confidencial.

La obligación de no divulgar la Información Confidencial sobrevivirá a la cancelación o rescisión del Acuerdo, y seguirá siendo efectiva y vinculante independientemente de si el Acuerdo de un Consultor Independiente ha sido rescindido, o si el Consultor Independiente está o no afiliado de alguna otra manera con Immunotec. En caso de no renovación o rescisión del Acuerdo, los Consultores Independientes deben suspender inmediatamente todo uso de la Información Confidencial y, si Immunotec lo solicita, devolverá inmediatamente a Immunotec todos los materiales en su posesión en un plazo de cinco (5) días laborables a partir de la solicitud, corriendo ellos con los gastos.

4.12 - Enfocarse en otros vendedores directos

Immunotec no aprueba a los Consultores Independientes que de forma específica o conscientemente se enfocan en la fuerza de ventas de otra empresa de venta directa para vender productos de Immunotec o para convertirse en Consultores Independientes de Immunotec, Immunotec tampoco aprueba que los Consultores Independientes soliciten o incentiven a los miembros de la fuerza de ventas de otra empresa de venta directa a violar los términos de su contrato con dicha empresa. En caso de que los Consultores Independientes participen en dicha actividad, corren el riesgo de ser demandados por la otra empresa de venta directa. Si se entabla una demanda, arbitraje o mediación contra un Consultor Independiente alegando que participó en una actividad de reclutamiento inapropiada de su fuerza de ventas o clientes, Immunotec no pagará ninguno de los costos de defensa u honorarios legales del Consultor Independiente, e Immunotec tampoco indemnizará al Consultor independiente por ningún juicio, fallo o acuerdo.

4.13 - Errores o preguntas

Si un Consultor Independiente tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a las comisiones, bonificaciones, listas de genealogía o cargos, el Consultor Independiente debe notificar a Immunotec poniéndose en contacto con el Departamento de Servicio al Cliente en un plazo de 60 días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. Immunotec no se hará responsable de ningún error, omisión o problema que no se haya comunicado a la Empresa en un plazo de 60 días.

4.14 - Aprobación o respaldo gubernamental

Ni las agencias reguladoras federales o estatales, ni los funcionarios aprueban o respaldan a ninguna empresa o programa de venta directa o mercadeo en redes. Por lo tanto, los Consultores Independientes no representarán ni implicarán que Immunotec o su Plan de Compensación han sido "aprobados", "respaldados" o sancionados de alguna otra manera por alguna agencia gubernamental*.

*No aplica a todos países.

4.15 - Impuestos

Cada Consultor Independiente es responsable de pagar los impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como Distribuidor Independiente. Lamentablemente, no podemos proporcionarle ningún asesoramiento fiscal personal. Por favor, consulte a su propio contador fiscal, abogado fiscal, u otro asesor fiscal.

4.16 - Estado de Contratista Independiente

Los Consultores Independientes son contratistas independientes. El acuerdo entre Immunotec y sus Consultores Independientes no crea una relación empleador / empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y el Distribuidor. Los Consultores Independientes no serán tratados como empleados por sus servicios o para fines fiscales Federales o Estatales. Todos los Consultores Independientes son responsables del pago de los impuestos locales, estatales y federales por todas las compensaciones obtenidas como Consultor Independiente de la Empresa. El Consultor Independiente no tiene autoridad (expresa o implícita) para comprometer a la Empresa a alguna obligación. Cada Consultor Independiente establecerá sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre que cumpla con los términos del Acuerdo de Consultor Independiente, estas Políticas y Procedimientos, y las leyes aplicables.

4.17 - Comercialización internacional

Los Consultores Independientes están autorizados para promocionar y / o vender los productos de Immunotec, y para inscribir a los Clientes o Consultores Independientes solo en los países en los que Immunotec está autorizado para realizar negocios, como se anuncia en las publicaciones oficiales de la Empresa (un "País Oficial"). Los productos o venta de Immunotec no se pueden dar, transferir, distribuir, enviar o vender en ningún País No Autorizado (consulte la definición a continuación).

Los Consultores Independientes no tienen autoridad para tomar alguna medida en algún país para la introducción o promoción de la Empresa. Esto incluye, pero no se limita a, cualquier intento de registrar, reservar o asegurar de cualquier otro modo los nombres, marcas registradas, nombres comerciales, derechos de autor, patentes u otra propiedad intelectual de la Empresa, para asegurar la aprobación de productos o prácticas comerciales, o para establecer contactos comerciales o gubernamentales. Usted acepta indemnizar a la Empresa por todos los costos en los que ésta incurra por cualquier acción correctiva necesaria para exonerar a la Empresa en caso de que usted actúe de manera inapropiada supuestamente en nombre de la Empresa.

Solo después de que la Empresa haya anunciado que un país está oficialmente abierto al negocio (un "País Oficial") los Consultores Independientes pueden realizar negocios en ese País Oficial promoviendo la Empresa (o entidad relacionada) y / o promoviendo, comercializando o vendiendo Productos, e inscribiendo a otros Consultores Independientes o Clientes. Se requiere que los Consultores Independientes cumplan con todas las leyes, normas y regulaciones del País Oficial. El Consultor Independiente solo puede utilizar materiales promocionales aprobados por la Empresa para su uso en un País Oficial, y vender solo productos aprobados para su venta en ese país.

Además, ningún Consultor Independiente puede, en ningún País No Autorizado:

- anunciar a la Empresa, el Plan de Compensación o sus productos;
- ofrecer los productos de la Empresa para su venta o distribución;
- llevar a cabo reuniones de ventas, de inscripciones o de capacitación;
- inscribir o intentar inscribir a posibles Clientes o Consultores Independientes;
- aceptar pagos por inscripción o reclutamiento de ciudadanos de países donde Immunotec no realiza negocios;
- promover la expansión internacional a través de Internet o en las publicaciones promocionales; o
- llevar a cabo cualquier otra actividad con el propósito de vender productos Immunotec, establecer una organización de mercadeo o promover la oportunidad de Immunotec.

Un Consultor Independiente es el único responsable del cumplimiento de todas las leyes, los requisitos fiscales, las regulaciones aduaneras de inmigración, las normas y las regulaciones de cualquier país en el que realice negocios. Los Consultores Independientes aceptan la responsabilidad exclusiva de llevar a cabo sus negocios independientes de forma legal dentro de cada país en el que realice negocios.

El derecho de un Consultor Independiente a recibir comisiones en un país puede ser revocado en cualquier momento si la Empresa determina que no ha realizado negocios en un país en particular, de conformidad con los términos y condiciones contenidos en el presente documento o las operaciones que rigen en dicho país.

La Empresa se reserva el derecho de establecer políticas y procedimientos adicionales que sean aplicables a un país específico. Un Consultor independiente que realiza negocios a nivel internacional acepta cumplir con todas las Políticas especiales establecidas por la Empresa para el país o países específicos en los que realiza negocios.

4.18 - Almacenamiento y compra de bonificaciones

El Plan de Compensación de Immunotec se basa en las ventas minoristas de productos. Los Consultores Independientes no están obligados a llevar un inventario de productos para la venta minorista. Los Consultores Independientes nunca deben comprar más productos de los que razonablemente pueden utilizar o vender a clientes minoristas en un mes, y no deben influenciar o intentar influenciar a ningún otro Consultor Independiente para que compre más productos de los que puedan utilizar o vender razonablemente a clientes minoristas en un mes.

El almacenamiento es el pedido excesivo de productos en cantidades únicas o principalmente con el propósito de calificar para comisiones, bonificaciones, adelantos u otras formas de compensación en el Plan de Compensación. Los Consultores Independientes deben pedir solo los productos suficientes para satisfacer razonablemente las necesidades del Consultor Independiente y / o los pedidos de sus clientes minoristas. El almacenamiento es una manipulación del Plan de Compensación, y conduce injustamente a la ganancia de un Consultor Independiente y a la pérdida de otro. No se realizarán reembolsos por productos almacenados, según lo determine la Empresa a su exclusivo criterio. Los Consultores Independientes que no cumplan con esta Sección, están sujetos a las sanciones disciplinarias establecidas en la Sección 9.1, que pueden incluir la rescisión de su puesto de Consultores Independientes de Immunotec.

Además, la compra de bonificaciones está estrictamente prohibida. La compra de bonificaciones incluye cualquier mecanismo o artificio para calificar para el ascenso de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no son impulsados por compras de productos o servicios

de buena fe por parte de los consumidores finales. La compra de bonificaciones incluye, entre otros, la compra de productos a través artificios.

4.19 - Cumplimiento de las leyes, las regulaciones y el Acuerdo

Los Consultores Independientes deben cumplir con todas las leyes, regulaciones, ordenanzas y códigos federales, estatales y locales, y con los términos del Acuerdo en la conducción de sus negocios. Muchas ciudades y condados tienen leyes que regulan ciertos negocios en casa. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no son aplicables a los Consultores Independientes debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los Consultores Independientes deben obedecer las leyes que sí se aplican a ellos. Si un funcionario de la ciudad o del condado le dice a un Consultor Independiente que una ordenanza le es aplicable, el Consultor Independiente deberá ser cortés y cooperativo, y enviar inmediatamente una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de Immunotec. Además, los Consultores Independientes no deben recomendar, alentar o enseñar a otros Consultores Independientes a violar las leyes, regulaciones, ordenanzas y códigos federales, estatales o locales, o los términos del Acuerdo en la operación de su negocio Immunotec.

4.20 - Un negocio Immunotec por Consultor Independiente

Un Consultor Independiente puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en un solo negocio de Immunotec. Ningún individuo puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio de Immunotec.

Las personas del mismo Hogar pueden mantener, poseer y operar su propio negocio Immunotec. Un “Hogar” se define como cónyuges e hijos adultos dependientes que viven o hacen negocios en la misma dirección. En el caso de que dos miembros del mismo Hogar elijan convertirse en Consultores Independientes al mismo tiempo, uno debe ser inscrito por el otro. En el caso de que más de dos miembros del mismo Hogar decidan convertirse en Consultores Independientes al mismo tiempo, deben elegir a un miembro del Hogar para que inscriba a los demás. En el caso de que los miembros del mismo Hogar elijan convertirse en Consultores Independientes en diferentes momentos, el miembro del Hogar que se unió a Immunotec primero debe ser el Patrocinador de todos los demás miembros del Hogar.

4.21 - Acciones de los miembros del Hogar o de las Partes Afiliadas

Si algún miembro del hogar inmediato de un Consultor Independiente participa en alguna actividad que, de ser realizada por el Distribuidor, violaría alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada una violación por el Consultor Independiente, e Immunotec puede tomar medidas disciplinarias de conformidad con estas Normas y Procedimientos contra el Distribuidor. Asimismo, si cualquier individuo asociado de alguna manera con una corporación, sociedad, sociedad anónima, fideicomiso u otra entidad (colectivamente “Entidad Comercial”) viola el Acuerdo, dicha(s) acción(es) será(n) considerada(s) una violación por la Entidad Comercial, e Immunotec puede tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial. Del mismo modo, si un Consultor Independiente se inscribe en Immunotec como una Entidad Comercial, cada Parte Afiliada de la Entidad Comercial estará obligada personal e individualmente, y deberá cumplir con los términos y condiciones del Acuerdo.

4.22 - Desarrollo de la Organización de Línea Descendente

Cuando ocurre una vacante en una Organización de Línea Descendente debido a la rescisión y / o inactivación de un negocio de Immunotec, cada Consultor Independiente del primer nivel por debajo del Consultor Independiente rescindido pasará al primer nivel (“primera línea”) del patrocinador del Consultor Independiente rescindido en la fecha de compresión (seis meses después de la fecha de rescisión). Por ejemplo, si A patrocina a B, y B patrocina a C1, C2 y C3, si B rescinde su negocio, C1, C2 y C3 se “desarrollarán” en A y pasarán a formar parte del primer nivel de A en la fecha de compresión.

4.23 - Venta, transferencia o cesión del negocio Immunotec

Aunque un negocio de Immunotec es un negocio de propiedad privada y operado de manera independiente, la venta, transferencia o cesión de un negocio de Immunotec, y la venta, transferencia o cesión de una participación en una Entidad Comercial que posee u opera un negocio de Immunotec, está sujeto a ciertas limitaciones. Si un Consultor Independiente desea vender su negocio Immunotec, o su participación en una Entidad Comercial que posee u opera un negocio Immunotec, se deben cumplir los siguientes criterios:

- Immunotec solo revisará la transferencia o venta de cuentas Diamante o de rangos superiores. Si los consultores de otros rangos desean transferir o vender su cuenta, se debe proporcionar un razonamiento adecuado para las excepciones para su revisión al Departamento de Cumplimiento de Immunotec.
- El Consultor Independiente vendedor debe ofrecer a Immunotec el derecho preferente para comprar el negocio en los mismos términos acordados con un tercero comprador. Immunotec tendrá quince días a partir de la fecha de recepción de la oferta por escrito del vendedor para ejercer su derecho preferente.
- El cesionario se convertirá en un Distribuidor calificado de Immunotec. Si el cesionario es un Distribuidor activo de Immunotec, primero debe rescindir su negocio de Immunotec antes de adquirir un negocio Immunotec diferente. Immunotec se reserva el derecho de aprobar o denegar dichas solicitudes;
- La protección de la Línea de patrocinio existente siempre debe mantenerse para que el negocio de Immunotec continúe operando en la misma Línea de patrocinio.
- Antes de que Immunotec pueda finalizar y aprobar la venta, transferencia o cesión, cualquier obligación de deuda que la parte vendedora tenga con Immunotec debe ser cubierta.
- La parte vendedora debe estar en regla y no violar ninguno de los términos del Acuerdo para poder vender, transferir o ceder un negocio de Immunotec.

- En caso de que se haya ganado un viaje de incentivo basado en la calificación por la venta, transferencia o cesión del puesto de Consultor Independiente antes de la venta, transferencia o cesión del puesto de Consultor Independiente, el comprador, el cesionario o el asignatario del puesto de Consultor Independiente no es elegible para ganar el viaje de incentivo basado en la calificación para el mismo nivel de calificación.

Antes de vender un negocio independiente o una participación en una Entidad Comercial de Immunotec, el Consultor Independiente vendedor debe notificar por escrito al Departamento de Cumplimiento de Immunotec, y comunicarle su intención de vender su negocio o participación en una Entidad Comercial de Immunotec. El Consultor Independiente vendedor también debe recibir la aprobación por escrito del Departamento de Cumplimiento antes de proceder con la venta. La venta o transferencia de un negocio de Immunotec no puede generar cambios en la línea de patrocinio. En el caso de que un Consultor Independiente transfiera, ceda o venda su negocio de Immunotec sin la aprobación expresa por escrito del Departamento de Cumplimiento, dicha transferencia, cesión o venta será anulable a criterio exclusivo y absoluto de Immunotec.

4.24 - Separación de un negocio Immunotec

Los Consultores Independientes de Immunotec a veces operan sus negocios de Immunotec como sociedades conyugales, sociedades regulares, sociedades anónimas, corporaciones, fideicomisos u otras Entidades Comerciales. En el momento en que un matrimonio pueda terminar en divorcio o una corporación, sociedad anónima, sociedad, fideicomiso u otra Entidad Comercial pueda disolverse, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división del negocio se lleve a cabo de manera que no afecte negativamente los intereses e ingresos de otros negocios en la línea de patrocinio.

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

- Una de las partes puede, con el consentimiento de la(s) otra(s), operar el negocio de Immunotec de conformidad con una cesión por escrito mediante la cual el cónyuge, los accionistas, los socios o los fideicomisarios renunciando autorizan a Immunotec a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o con el accionista, miembro, socio o fideicomisario no renunciante.
- Las partes pueden continuar operando el negocio de Immunotec conjuntamente sobre una base de "situación normal", tras lo cual todas las compensaciones pagadas por Immunotec se pagarán de acuerdo con el status 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 organización descendente de cónyuges divorciados o de una entidad comercial en disolución. Del mismo modo, en ningún caso Immunotec dividirá los cheques de comisiones y bonificaciones entre los cónyuges divorciados o los miembros de entidades en disolución. Immunotec reconocerá solo una organización de línea descendente y emitirá solo un pago de comisión por negocio de Immunotec por ciclo de comisión. El pago de la comisión siempre se emitirá a la misma persona o entidad.

En caso de divorcio, la Empresa cumplirá con los términos de cualquier Orden Final de un Tribunal de jurisdicción competente con respecto a la división y adjudicación de intereses y derechos de propiedad a cada una de las partes. La Empresa requiere documentación que incluya una copia certificada del fallo del Tribunal antes de que se realice cualquier división. La Empresa no procesará ningún cambio en una cuenta durante un proceso de divorcio pendiente, a menos que reciba una orden judicial que indique dicho cambio o un consentimiento por escrito firmado por ambos cónyuges.

La Empresa se reserva el derecho de intervenir en cualquier proceso de divorcio y de depositar comisiones ante el Tribunal de jurisdicción competente aplicable en caso de litigio entre los cónyuges. La organización de línea descendente de una entidad comercial disuelta como resultado de un divorcio u otra disolución no se dividirá, ni la Empresa dividirá las comisiones entre los miembros de la entidad disuelta. Solo se reconocerá una organización de línea descendente y se emitirá un cheque de comisión, a nombre de la persona o entidad que haya recibido las ganancias anteriores. En caso de que las partes no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio, Immunotec podrá cancelar el Acuerdo.

Si un excónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio original de Immunotec en virtud de un divorcio, a partir de entonces es libre de inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección sin tener que esperar seis meses naturales. En el caso de las disoluciones de entidades comerciales, el antiguo socio, accionista, miembro u otra entidad afiliada que no mantenga algún interés en el negocio debe esperar 6 meses naturales a partir de la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como Distribuidor. En cualquiera de los casos, el excónyuge o afiliado comercial no tendrá derecho sobre ningún Consultor Independiente de su organización anterior ni sobre ningún Cliente anterior. Deben desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro Distribuidor nuevo.

4.25 - Patrocinio

Como Consultor Independiente activo de Immunotec, tiene el derecho de patrocinar e inscribir a otros en el negocio, y los nuevos solicitantes tienen el derecho de seleccionar a su Patrocinador. En los casos en los que no esté claro quién debería ser el Patrocinador legítimo, Immunotec respetará el primer Acuerdo firmado que se reciba. Un Consultor Independiente no puede solicitar a personas menores de edad para la venta de productos o la inscripción en Immunotec en ningún estado, territorio, provincia o país.

Un posible solicitante tiene derecho a elegir su línea de patrocinio inmediata. La lealtad implícita a un individuo que realizó la presentación inicial de la Empresa no obliga a aceptar el patrocinio de ese individuo. (Por ejemplo, los posibles solicitantes no están obligados a ser patrocinados / inscritos por alguien que simplemente proporciona un video de la Empresa u otro material promocional). La Empresa no tiene la obligación de resolver o ser parte de ninguna disputa referente al patrocinio (o los acuerdos relacionados con las bonificaciones de patrocinio). El Patrocinador / Inscriptor de un nuevo Consultor Independiente será el Patrocinador / Inscriptor indicado en la Solicitud y Acuerdo de Consultor firmado por el posible solicitante y / o ingresado como el Patrocinador / Inscriptor en el sistema informático de la Empresa, con excepción de la colocación errónea.

Un nuevo Consultor Independiente debe inscribirse como asociado. Al convertirse en Distribuidor, el Número de Identificación seguirá siendo el mismo. Para completar el registro de Consultor Independiente: (a) la Empresa debe recibir el Acuerdo de Consultor Independiente firmado dentro de treinta (30) días. Si la Solicitud de Consultor Independiente firmada no es recibida por la Empresa dentro de treinta (30) días, el estado del Consultor Independiente permanecerá en espera; (b) si se presenta vía fax, correo electrónico o correo postal, un nuevo Consultor Independiente enviará por fax, correo electrónico, llamará o enviará por correo postal la Solicitud de Consultor Independiente al Departamento de Servicio al Cliente de Immunotec; o (c) si se presenta en línea, un nuevo Consultor Independiente completará la información de inscripción en línea y aceptará las condiciones de firma electrónica de Immunotec (cuya firma electrónica se considerará una firma original).

Al patrocinar a un nuevo Consultor Independiente 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 Immunotec y el Plan de Compensación de Immunotec. El patrocinador no puede completar la Solicitud y el Acuerdo de Consultor Independiente en línea en nombre del solicitante y aceptar estos materiales en nombre del solicitante.

4.26 - Sucesión

En caso de muerte o incapacidad, a menos que un tribunal de jurisdicción competente emita un Testamento Legalizado, unas Cartas de Administración, una Orden de Nombramiento de Tutor / Fideicomisario (según corresponda) en un plazo de un (1) año de su muerte o incapacidad, su puesto de Consultor Independiente. Quedará en espera desde el momento de su muerte o incapacidad hasta que el Servicio al Cliente reciba los documentos legales correspondientes que certifiquen el nombramiento de un Representante del Patrimonio o un Tutor / Fideicomisario (según corresponda). Estos documentos son necesarios para proteger los activos del Consultor Independiente en cuestión.

A la muerte o incapacidad de un Distribuidor, su negocio puede pasar a sus herederos. Se debe presentar la documentación legal adecuada a la Empresa para garantizar que la transferencia sea correcta. Por consiguiente, un Consultor Independiente debe consultar a un abogado para que le asista en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Siempre que un negocio de Immunotec se transfiera mediante un testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho de cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de ventas del Consultor Independiente fallecido, siempre que se cumplan los siguientes requisitos. El (Los) sucesor(es) debe(n):

- Firmar un Acuerdo de Consultor Independiente;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- Cumplir con todos los requisitos para el estado del Consultor Independiente fallecido;
- El legatario debe proporcionar a Immunotec una "dirección de registro" a la que se enviarán todos los cheques de bonificaciones y comisiones;
- Si el negocio es legado a los legatarios conjuntos, deben formar una entidad comercial y adquirir un Número de Identificación de Contribuyente Federal (o el equivalente en cada país).

A - Transferencia en caso de fallecimiento de un Distribuidor

Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio de Immunotec, el albacea de la herencia debe proporcionar lo siguiente a Immunotec: (1) un certificado de defunción original; (2) cartas testamentarias certificadas o una carta de administración que designe a un albacea; e (3) instrucciones escritas del albacea autorizado a Immunotec especificando a quién se deben transferir el negocio y los ingresos.

B - Transferencia en caso de incapacidad de un Distribuidor

Para efectuar una transferencia de un negocio de Immunotec por incapacidad, el sucesor debe proporcionar lo siguiente a Immunotec: (1) una copia notariada de un nombramiento como fideicomisario; (2) una copia notariada del documento de fideicomiso u otra documentación que establezca el derecho del fideicomisario a administrar el negocio de Immunotec; y (3) un Acuerdo de Consultor Independiente completado ejecutado por el fideicomisario. El fideicomisario entonces debe:

- Operar el negocio de conformidad con los términos y disposiciones del Acuerdo; y
- Cumplir con todos los requisitos para el estado de Consultor Independiente incapacitado para que se le pague en ese rango.

Si el fideicomisario no alcanza el rango mantenido por el Distribuidor, el negocio se pagará en el rango en el que realmente califica durante cada período de bonificación. Immunotec se reserva el derecho de determinar el rango del Consultor Independiente sucesor para fines de reconocimiento.

4.27 - Técnicas de telemercadeo (aplicable a Estados Unidos y territorios)

La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones tienen, cada una, leyes que restringen las prácticas de telemercadeo. Ambas agencias federales (así como varios estados) tienen regulaciones de "no llamar" como parte de sus leyes de telemercadeo. Aunque Immunotec no considera a los Consultores Independientes como "vendedores telefónicos" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término "vendedor telefónico" y "telemercadeo" de modo que su acción inadvertida de llamar a alguien cuyo número de teléfono figura en el registro federal de "no llamar" podría causar que usted viole la ley. Además, estas regulaciones no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan sanciones significativas.

Por lo tanto, los Consultores Independientes no deben participar en telemercadeo en la operación de sus negocios Immunotec. El término "telemercadeo" significa la realización de una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad para inducir la compra de un producto o servicio de Immunotec, o para reclutarlos para la oportunidad de Immunotec. Las "llamadas no solicitadas" realizadas a posibles clientes o Consultores independientes que promocionen los productos o servicios de Immunotec, o la oportunidad de Immunotec constituyen telemercadeo y están prohibidas. Sin embargo, una(s) llamada(s) telefónica(s) realizada(s) a un posible cliente o Consultor Independiente (un "posible cliente") está(n) permitida(s) en las siguientes situaciones:

- Si el Consultor Independiente tiene una relación comercial establecida con el prospecto. Una "relación comercial establecida" es una

relación entre un Consultor Independiente y un posible cliente, basada en la compra, alquiler o arrendamiento de bienes o servicios del Distribuidor por parte del cliente potencial, o una transacción financiera entre el cliente potencial y el Distribuidor, dentro de los dieciocho 18 meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para inducir la compra de un producto o servicio por parte del cliente potencial.

- La consulta o solicitud personal del cliente potencial con respecto a un producto o servicio ofrecido por el Distribuidor, dentro de los 3 meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
- Si el Consultor Independiente recibe un permiso escrito y firmado del posible cliente autorizando al Consultor Independiente a llamar. La autorización debe especificar el (los) número(s) de teléfono a los que el Consultor Independiente está autorizado a llamar.
- Puede llamar a familiares, amigos personales y conocidos. Un “conocido” es alguien con quien usted tiene al menos una relación reciente de primera mano dentro de los últimos tres meses. Sin embargo, tenga en cuenta que, si participa en la “recolección de tarjetas” con todas las personas que conoce y luego las llama, la Comisión Federal de Comercio puede considerar esto como una forma de telemarketing que no está sujeta a esta exención. Por lo tanto, si usted se dedica a llamar a “conocidos”, debe hacer dichas llamadas solo ocasionalmente y no hacer de esto una práctica rutinaria.
- Los Consultores Independientes no utilizarán sistemas telefónicos de marcación automática ni softwares relacionados con la operación de sus negocios de Immunotec.
- Los Consultores Independientes no realizarán ni iniciarán ninguna llamada telefónica saliente a ninguna persona que entregue un mensaje pregrabado (una “llamada robotizada”) en relación con los productos, servicios u oportunidades de Immunotec.

4.28 - Acceso al back office

Immunotec pone a disposición de sus Consultores Independientes las back offices en línea. Las back offices brindan a los Consultores Independientes acceso a información confidencial y de propiedad que puede utilizarse única y exclusivamente para promover el desarrollo del negocio de Immunotec de un Consultor Independiente, y para aumentar las ventas de los productos de Immunotec. Sin embargo, el acceso a una back office es un privilegio y no un derecho. Immunotec se reserva el derecho de negar el acceso a los Consultores Independientes a la back office a su exclusivo criterio.

4.29 - Comunicación no autorizada

Por la emoción y entusiasmo de trabajar en su negocio de Immunotec, un Consultor Independiente puede intentar contactar a los vendedores, proveedores o asesores de la Empresa con preguntas o ideas. Cualquier comunicación de este tipo sin el consentimiento previo por escrito de la Empresa está estrictamente prohibida. Los vendedores, proveedores y asesores a menudo no están preparados para manejar un gran volumen de contactos. De igual importancia, debemos respetar sus derechos a la privacidad. Las preguntas relacionadas con cualquiera de estas Entidades pueden dirigirse al Apoyo de Campo.

Immunotec defiende los derechos de privacidad de las personas. Si un Consultor Independiente viola la Política de Privacidad de Immunotec, las disposiciones de la Sección 4.11.4 o hace un mal uso de la información personal, se pueden tomar medidas disciplinarias y legales contra el Distribuidor.

5 Sección 5 – Responsabilidades de los Consultores Independientes

5.1 - Cambio de dirección, teléfono y direcciones de correo electrónico

Para garantizar la entrega oportuna de productos, materiales de apoyo, comisiones y documentos fiscales, es importante que los archivos de Immunotec estén actualizados. Se requieren las direcciones postales para el envío que no podemos entregar en un apartado postal, con excepción de Canada Post. Los Consultores Independientes que planeen cambiar su dirección de correo electrónico o mudarse deben comunicarse con el servicio al cliente para proporcionar su nueva dirección y números de teléfono. Como alternativa, un Consultor Independiente cuya información de contacto cambie puede modificar su información de contacto a través de su Back Office de Consultor Independiente.

De vez en cuando, Immunotec puede necesitar entregar avisos importantes a sus Consultores Independientes. Se considerará que estos avisos se entregan correctamente si se envían a un Consultor Independiente a su última dirección registrada en Immunotec, y se envían por correo postal, mensajería, fax o correo electrónico.

5.2 - Obligaciones permanentes

A - Responsabilidades con las Organizaciones de Línea Descendente

Los Consultores Independientes son responsables de capacitar a su organización de línea descendente en lo que respecta a los métodos eficaces y legales para construir un negocio exitoso. Se prohíbe a los Consultores Independientes aconsejar a otros Consultores Independientes para que reestructuren su línea descendente de una manera que le brinde al Patrocinador o a los Consultores Independientes de la línea ascendente un beneficio o ventaja en cuanto a ingresos, lo que podría perjudicar a largo plazo a su Consultoría Independiente. Usted es responsable de responder las preguntas de los Consultores Independientes a quienes haya patrocinado personalmente. Los Consultores Independientes que tengan preguntas sobre cualquier aspecto de la Empresa deben contactar a su línea ascendente y / o al Patrocinador para obtener ayuda. Usted es responsable de informar a sus Consultores Independientes de la línea ascendente sobre la colocación de cualquier Consultor patrocinado personalmente colocado debajo de ellos. Usted es responsable de explicar completamente la política de Garantía de Satisfacción (Sección 8.2) establecida en estas Políticas y Procedimientos.

B - Capacitación continua

Cualquier Consultor Independiente que patrocine a otro Consultor Independiente en Immunotec debe realizar una función de asistencia y

capacitación de buena fe para asegurarse de que su línea descendente esté operando adecuadamente su negocio Immunotec. Los Consultores Independientes deben tener contacto y comunicación continuos con los Consultores Independientes de sus Organizaciones de Línea Descendente. Los ejemplos de dicho contacto y comunicación pueden incluir, entre otros: boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañamiento de Consultores Independientes de línea descendente a reuniones, sesiones de capacitación y otras funciones de Immunotec. Los Consultores Independientes de línea ascendente también son responsables de motivar y capacitar a los nuevos Consultores Independientes en el conocimiento de los productos Immunotec, las técnicas de venta efectivas, el Plan de compensación de Immunotec y el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Empresa y las leyes aplicables. Sin embargo, la comunicación y la capacitación de los Consultores Independientes de línea descendente no deben violar las Secciones 4.1 y / o 4.2 (con respecto al desarrollo de ayudas de venta y materiales promocionales producidos por el Distribuidor).

Los Consultores Independientes deben monitorear a los Consultores Independientes de sus Organizaciones de Línea Descendente para protegerse contra los Consultores Independientes de la línea descendente que realicen reclamos comerciales o de productos inapropiados, que violen las Políticas y Procedimientos o que participen en cualquier conducta ilegal o inapropiada.

C - Aumento de las responsabilidades de capacitación

A medida que los Consultores Independientes progresen en los distintos niveles de liderazgo, adquirirán más experiencia en técnicas de venta, conocimiento del producto y comprensión del programa Immunotec. Se les pedirá que compartan este conocimiento con los Consultores Independientes menos experimentados dentro de su organización.

D - Responsabilidades de ventas continuas

Independientemente de su nivel de logros, los Consultores Independientes tienen la obligación continua de seguir promoviendo personalmente las ventas a través de la generación de nuevos clientes y la prestación de servicios a sus clientes actuales.

E - Informar las violaciones de la Norma

Los Consultores Independientes que estén al tanto de una violación de estas Políticas y Procedimientos por parte de otro Consultor Independiente deben presentar un informe escrito de la violación directamente a la atención del Departamento de Cumplimiento de Immunotec utilizando el Formulario de Presentación de Cumplimiento ubicado en la back office del Consultor Independiente. Los detalles del incidente en cuestión, como las fechas, el número de ocurrencias, las personas involucradas y cualquier documentación de respaldo deben incluirse en el informe.

Cualquier incidente reportado al Departamento de Cumplimiento debe tener documentación de respaldo como imágenes, capturas de pantalla, mensajes de texto, correos electrónicos, etc. Cualquier incidente reportado sin la documentación de respaldo adecuada no será revisado.

5.3 - No descrédito

Immunotec quiere proporcionar a sus Consultores Independientes los mejores productos, plan de compensación y servicio en la industria. Por consiguiente, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Todos estos comentarios deben ser presentados por escrito al Departamento de Servicio al Cliente. Recuerde, para servirle mejor, ¡debemos tener noticias suyas! Si bien Immunotec agradece los comentarios constructivos, los comentarios y observaciones negativos realizados en el campo por los Consultores Independientes sobre la Empresa, sus productos o el plan de compensación, no tienen otro propósito más que dañar el entusiasmo de otros Consultores Independientes de Immunotec. Por este motivo, y para darle el ejemplo apropiado a su línea descendente, los Consultores Independientes no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre Immunotec, otros Consultores Independientes de Immunotec, los productos de Immunotec, el plan de Comercialización y Compensación, o los directores o empleados de Immunotec.

5.4 - Proporcionarles documentación a los solicitantes

Los Consultores Independientes deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación a las personas que están patrocinando para convertirse en Consultores Independientes antes de que el solicitante firme un Acuerdo de Consultor Independiente, o se aseguren de que tengan acceso en línea a estos materiales.

Sección 6 – Requisitos de Venta

6.1 - Venta de productos

El Plan de Compensación de Immunotec se basa en la venta de productos y servicios de Immunotec a los consumidores finales. Los Consultores Independientes deben cumplir con los requisitos de ventas minoristas personales y de la Organización de Línea Descendente (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegibles para bonificaciones, comisiones y ascensos a niveles de logro más altos. Los siguientes requisitos de venta deben cumplirse para que los Consultores Independientes sean elegibles para comisiones:

- Los Consultores Independientes deben cumplir con los requisitos de Volumen Personal y Volumen de Ventas Grupales para cumplir con los requisitos asociados a su rango, según lo especificado en el Plan de Compensación de Immunotec. El "Volumen Grupal Personal" incluye las compras realizadas por el Consultor Independiente y las compras realizadas por los Clientes personales del Consultor Independiente. El "Volumen Grupal" incluirá el Volumen total de Ventas de todos los Consultores Independientes de su organización de comercialización, pero no incluirá el Volumen de Ventas Personales del Consultor Independiente.

6.2 - Sin restricciones territoriales

No hay territorios exclusivos concedidos a nadie en ningún país en el que opera Immunotec.

6.3 - Recibos de compra

Todos los Consultores Independientes deben proporcionar a sus clientes minoristas dos copias de un recibo de compra oficial de Immunotec al momento de la venta. Estos recibos establecen la Garantía de Satisfacción del Cliente, así como cualquier derecho de protección al consumidor que otorgue la ley federal o estatal. Los Consultores Independientes deben conservar todos los recibos de compra minoristas de las ventas a sus clientes minoristas durante un período de dos años, y proporcionarlos a Immunotec a petición de la Empresa. Immunotec conservará registros que documenten las compras de los Clientes Directos y Preferentes de los Consultores Independientes.

7 Sección 7 – Bonificaciones y Comisiones

7.1 - Calificaciones y acumulación de bonificaciones y comisiones

Un Consultor Independiente debe estar activo y cumplir con el Acuerdo para calificar para bonificaciones y comisiones. Mientras un Consultor Independiente cumpla con los términos del Acuerdo, Immunotec pagará comisiones a dicho Consultor Independiente de conformidad con el plan de Comercialización y Compensación. El monto mínimo por el cual Immunotec emitirá una comisión es:

UK 10 Libras
IE 10 Euros
CA 15 Dólares canadienses
SP 10 Euros
USA 15 Dólares estadounidenses
DR 500 Pesos dominicanos
CO 100 mil Pesos colombianos
PE 100 Soles
GT 250 Quetzales
MX 300 Pesos mexicanos

Si las bonificaciones y comisiones de un Consultor Independiente no equivalen o exceden el monto mínimo, la Compañía acumulará las comisiones y bonificaciones hasta que sumen el monto mínimo total. El pago se emitirá una vez que se haya acumulado el monto mínimo. A pesar de lo arriba mencionado, todas las comisiones que se le deban a un Distribuidor, independientemente del monto acumulado, se pagarán al final de cada año fiscal o a la rescisión del negocio de un Consultor Independiente.

7.2 - Ajuste de bonificaciones y comisiones

A - Ajustes por productos devueltos y servicios cancelados

Los Consultores Independientes reciben bonificaciones, comisiones o anulaciones en función de las ventas reales de productos y servicios a los consumidores finales. Cuando se cancela un servicio o se devuelve un producto a Immunotec para un reembolso o es recomprado por la Empresa, cualquiera de las siguientes situaciones puede ocurrir a discreción de la Empresa: (1) las bonificaciones, comisiones o anulaciones atribuibles al (los) producto(s) devuelto(s) o recomprado(s) o al servicio cancelado se deducirán de los pagos del Consultor Independiente y de los Consultores Independientes de línea ascendente que recibieron bonificaciones, comisiones o anulaciones en las ventas del (los) producto(s) reembolsado(s) o el servicio cancelado, en el mes en el que se realiza el reembolso, y continuando cada período de pago a partir de entonces hasta que se recupere la comisión; (2) el Consultor Independiente o los Consultores Independientes de línea ascendente que obtuvieron bonificaciones, comisiones o anulaciones en función de la venta del (los) producto(s) devuelto(s) o del servicio cancelado se les deducirán los puntos correspondientes de su Volumen Grupal en el mes siguiente y en todos los meses subsiguientes hasta que se recupere por completo; o (3) las bonificaciones, comisiones o anulaciones atribuibles al (los) producto(s) devuelto(s) o recomprado(s) o al servicio cancelado pueden deducirse de cualquier reembolso o crédito del Consultor Independiente que recibió las bonificaciones, comisiones o anulaciones por la venta del (los) producto(s) reembolsado(s) o el servicio cancelado.

B - Retenciones de impuestos

Si un Consultor Independiente no proporciona su número de identificación fiscal correcto, Immunotec deducirá las retenciones necesarias de los pagos de comisión del Consultor Independiente, según lo exigido por la ley.

7.3 - Comisiones y créditos no reclamados

Con respecto a las comisiones y créditos no reclamados para los Consultores Independientes rescindidos, la Empresa se adhiere a las leyes de reversión de la propiedad al estado de cada estado, que pueden incluir una tarifa de transacción a favor de Immunotec. Asegúrese de cobrar sus cheques de comisiones, de bonificaciones y de crédito de manera oportuna, ya que los cheques se anulan después de seis meses a partir de la fecha de emisión. Los cheques anulados serán reemplazados por un período de hasta doce meses a partir de la fecha de emisión. En Canadá y en EE. UU., se deducirá una tarifa de \$15 USD del saldo adeudado.

7.4 - Informes

Toda la información proporcionada por Immunotec en los informes de actividad de la línea descendente, incluidos, entre otros, el volumen de ventas personales y grupales (o cualquier parte del mismo), y la actividad de patrocinio de la línea descendente se considera precisa y confiable. Sin embargo, debido a varios factores que incluyen, entre otros, la posibilidad inherente de error humano, digital y mecánico; la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos; la denegación de pagos con tarjeta de crédito y cheques electrónicos; los productos devueltos; las devoluciones de cargos con tarjetas de crédito y cheques electrónicos; la información no está garantizada por Immunotec ni por ninguna persona que cree o transmita la información.

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE EL VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES Y GRUPALES SE PROPORCIONA "TAL CUAL", SIN GARANTÍAS,

EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN ESPECIAL, PERO SIN LIMITACIÓN, NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN PARA UN USO PARTICULAR O NO VIOLACIÓN.

EN LA MEDIDA MÁXIMA PERMITIDA POR LA LEY APLICABLE, IMMUNOTEC Y / U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, EN NINGÚN CASO SERÁN RESPONSABLES DE NINGÚN CONSULTOR INDEPENDIENTE O DE NINGUNA OTRA PERSONA POR ALGÚN DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, CONSECUENTE, INCIDENTAL, ESPECIAL O PUNITIVO QUE SURJA DEL USO O DEL ACCESO A LA INFORMACIÓN DE VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES Y / O GRUPALES (INCLUYENDO, ENTRE OTROS, LAS PÉRDIDAS DE BENEFICIOS, BONIFICACIONES O COMISIONES, LA PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD Y LOS DAÑOS QUE PUEDAN RESULTAR DE LA INEXACTITUD, LA INCONCLUSIÓN, LA INCONVENIENCIA, LOS RETRASOS O LA PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI IMMUNOTEC U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, HAN SIDO INFORMADOS DE LA POSIBILIDAD DE DICHA DAÑOS. EN LA MEDIDA MÁXIMA PERMITIDA POR LA LEY, IMMUNOTEC U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN NO TENDRÁN RESPONSABILIDAD O OBLIGACIÓN ALGUNA ANTE USTED O CUALQUIER OTRA PERSONA EN VIRTUD DE CUALQUIER AGRAVIO, CONTRATO, NEGLIGENCIA, ESTRUCTURA RESPONSABILIDAD, RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS U OTRA TEORÍA CON RESPECTO A CUALQUIER TEMA DEL PRESENTE ACUERDO O DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES RELACIONADOS CON EL MISMO.

El acceso y uso de los servicios de información en línea y telefónica de Immunotec, y su confianza en dicha información es bajo su propio riesgo. Toda esa información se le proporciona "tal cual". Si no está satisfecho con la exactitud o calidad de la información, su único y exclusivo remedio es interrumpir el uso y acceso a los servicios de información en línea y telefónica de Immunotec, y su confianza en la información.

Sección 8 – Pedidos de Productos, Garantías, Devoluciones y Recompra de Inventario

8.1 - Pedidos de productos

A - El Programa de Envío Automático

El Programa de Envío Automático es opcional y le permite al Consultor Independiente configurar fácilmente un pedido automático mensual conveniente y una fecha de procesamiento preferente. Tanto los Consultores Independientes como los Clientes de Consultores Independientes ganan cuando aprovechan el Programa opcional de Envío Automático. Los Consultores Independientes y los Clientes se benefician al recibir su pedido mensual directamente en su puerta, y se les libera del seguimiento y las entregas mensuales. Con un proceso de compra simple y precios con descuento, el Programa de Envío Automático para Clientes es la mejor opción.

Si la fecha de facturación del pedido de Envío Automático cae en fin de semana o en día festivo, los pedidos se enviarán el siguiente día hábil. Los cambios en los pedidos de Envío Automático y Envío Automático del Cliente, los cambios en la fecha de procesamiento, así como las cancelaciones se pueden realizar en línea en el Centro Financiero de Consultores Independientes o en el Centro de Clientes, por correo postal, correo electrónico, fax y / o llamando al Departamento de Servicio al Cliente 3 días hábiles antes de la fecha de procesamiento para que sea efectivo para el mes actual.

B - Políticas generales de pedidos

Immunotec alienta a su Consultor Independiente a utilizar la web para realizar pedidos rutinarios; ahorra tiempo, es conveniente y está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Si no se puede fijar un método de pago completo antes de que el período de comisión se haya cerrado, el pedido será cancelado. No se aceptan los pedidos que no se hayan pagado por adelantado en su totalidad. Los pedidos de productos y ayudas de venta pueden combinarse, y no hay requisitos de pedido mínimo.

C - Ajustes de precios

Immunotec se reserva el derecho de ajustar los precios de los productos en cualquier momento y sin previo aviso. La Lista de Precios más reciente y las Hojas de Paquete de Inicio están disponibles para su descarga en el Centro de Negocios en línea.

D - Envío y pedidos pendientes

Los artículos en stock se enviarán dentro de los dos días hábiles siguientes a la recepción del pedido por parte de Immunotec. Los artículos agotados se colocarán en pedidos pendientes, y se enviarán tan pronto como se reciban los inventarios adicionales. Los artículos pendientes pueden cancelarse bajo solicitud, y se enviará la mercancía de reemplazo, o se emitirá un reembolso o crédito. Si se solicita un reembolso, los puntos de volumen apropiados se deducirán de su Volumen Personal en el mes en que se emita el reembolso.

E - Confirmación de pedidos

El Consultor Independiente debe verificar cada pedido al recibirlo. Cualquier discrepancia o daño en el envío debe informarse al Departamento de Servicio al Cliente dentro de los diez (10) días siguientes a la recepción.

8.2 - Garantía y rescisión del producto

Immunotec ofrece una garantía de satisfacción de devolución del 100% del dinero por 30 días para todos los Clientes Preferentes y Directos, clientes minoristas y Consultores Independientes. Después de 30 días, Immunotec ofrece una garantía de devolución del 90% por hasta 12 meses a partir de la fecha de compra (menos los gastos de envío o recolección).

Si un Consultor Independiente devuelve su Kit de Bienvenida y el pedido Inicial para un reembolso en un período de 12 meses consecutivos, la solicitud constituirá la rescisión voluntaria del Acuerdo de Consultor Independiente por parte del Consultor Independiente, y el reembolso se procesará como una recompra de inventario de conformidad con la Sección 8.4, y el Acuerdo de Consultor Independiente será rescindido y su negocio Immunotec será cancelado.

8.3 - Rescisión

A- Clientes minoristas

Cuando un Consultor Independiente realiza una venta o toma un pedido de un cliente minorista que cancela o solicita un reembolso dentro del período de reembolso, el Consultor Independiente debe reembolsar de inmediato el dinero del cliente, siempre y cuando los productos se devuelvan al Consultor Independiente en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando se recibieron. Todos los Consultores Independientes deben respetar la garantía de satisfacción de devolución de dinero por 30 días de Immunotec.

B - Clientes Preferentes

Los Consultores Independientes deben notificar a sus Clientes Preferentes que tienen 30 días hábiles para cancelar su compra y recibir un reembolso completo al devolver los productos en condiciones sustancialmente tan buenas como cuando fueron entregados. Los Consultores Independientes también deben notificar a sus Clientes Preferentes sobre estos plazos al momento de inscribirse como Cliente Preferente y hacer su primer pedido. Los productos enviados directamente a un Cliente Preferente por la Empresa deben ser devueltos, y el reembolso será emitido al Cliente por parte de Immunotec.

C - Informar a los Clientes

Los Consultores Independientes DEBEN informar verbalmente a sus clientes (minoristas y Preferentes) sobre este derecho de rescisión, DEBEN proporcionar a sus clientes minoristas DOS copias de un recibo de compra minorista al momento de la venta, y DEBEN señalar este derecho de cancelación especificado en el recibo. Si un Cliente realiza un pedido en línea, la Empresa le proporcionará al Cliente el recibo. Los Consultores Independientes deben asegurarse de que la fecha del pedido o compra sea ingresada en el Recibo de Venta Minorista. Todos los clientes minoristas deben recibir dos copias de un Recibo de Venta Minorista oficial de Immunotec al momento de la venta. El reverso del recibo le proporciona al cliente un aviso por escrito de sus derechos para cancelar el acuerdo de venta.

8.4 - Devolución del inventario y material de venta por Consultores Independientes a la rescisión

Al rescindir el Acuerdo de un Consultor Independiente, el Consultor Independiente puede devolver los Kits de Inicio, los productos y los materiales de venta que compró personalmente a Immunotec (las compras a otros Consultores Independientes o terceros no están sujetas a reembolso) que estén en condición Revendible (consulte la Definición de “Revendible” a continuación) y que hayan sido comprados dentro de 1 año previo a la fecha de rescisión. Al recibir un Kit de Inicio Revendible y / o productos y ayudas de venta Revendibles, el Consultor Independiente recibirá un reembolso del 90% del costo neto del (los) precio(s) de compra original(es). No se reembolsarán los gastos de envío y gestión incurridos por un Consultor Independiente cuando se compró el Kit de Inicio, los productos o las ayudas de venta, ni los gastos de envío de devolución. Si las compras se realizaron a través de una tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará en la misma cuenta. Si a un Consultor Independiente se le pagó una comisión, un reembolso o cualquier otra forma de compensación basada en un (unos) producto(s) que compró, y dicho(s) producto(s) se devuelve(n) posteriormente para un reembolso, la comisión, la bonificación, o cualquier otra forma de compensación que se pagó en función de la compra de dicho(s) producto(s) se deducirá del monto del reembolso.

Los productos y los materiales de apoyo de Venta se considerarán “revendibles” si se cumple cada uno de los siguientes elementos: (1) que no estén abiertos ni usados; (2) que el embalaje y el etiquetado no hayan sido alterados o dañados; (3) que estén en una condición tal que sea una práctica comercialmente razonable dentro del comercio para vender la mercancía a precio completo; (4) que todavía estén en el inventario actual de Immunotec; (5) que la(s) fecha(s) de caducidad de cualquier producto devuelto no haya expirado; y (6) que se devuelvan a Immunotec en el plazo 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 podrá revenderse. Las tarifas del Sitio Web Replicado no son reembolsables, excepto según lo requiera la ley estatal aplicable.

A - Residentes de Montana

Un residente de Montana puede cancelar su Acuerdo de Consultor Independiente en un plazo de 15 días a partir de la fecha de inscripción, y puede devolver su Kit de Inicio para obtener un reembolso completo dentro de dicho período de tiempo.

8.5 - Procedimientos para todas las devoluciones

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para reembolso, recompra o cambio:

- Todos los artículos deben ser devueltos por el Consultor Independiente o por el cliente que lo compró directamente a Immunotec.
- Todos los artículos que se deben devolver deben tener un Número de Autorización de Devolución, el cual se obtiene llamando al Departamento de Servicios de Consultores Independientes. Este Número de Autorización de Devolución debe estar escrito en cada caja devuelta.
- La devolución va acompañada de:
 - o El embalaje original con la información de Devolución del Consumidor completa (y firmada), si corresponde;
 - o La porción no utilizada del (los) artículo(s) en su(s) envase(s) original(es).
- Se debe(n) utilizar caja(s) de envío y materiales de embalaje adecuados para empacar el (los) artículo(s) que se devuelve(n), y se sugiere el mejor y más económico medio de envío. Todas las devoluciones deben ser enviadas a Immunotec con el envío prepago. Immunotec no acepta paquetes de envío por cobrar. El riesgo de pérdida en el envío de los artículos devueltos será del Distribuidor. Si los artículos devueltos no son recibidos por el Centro de Distribución de la Empresa, es responsabilidad del Consultor Independiente rastrear el envío.
- Si un Consultor Independiente está devolviendo, a Immunotec, la mercancía que le fue devuelta por un cliente minorista personal, Immunotec debe recibir el producto en un plazo de diez (10) días a partir de la fecha en que el cliente minorista devolvió la mercancía al Distribuidor, y debe ir acompañado del recibo de compra que el Consultor independiente le entregó al cliente en el momento de la venta.

No se realizará ningún reembolso o reemplazo de ningún artículo si no se cumplen las condiciones de estas normas.

Sección 9 – Resolución de Conflictos y Procedimientos Disciplinarios

9.1 - Sanciones disciplinarias

La violación del Acuerdo, de estas Políticas y Procedimientos, la violación de cualquier deber de derecho consuetudinario, incluyendo, entre otros, cualquier deber de lealtad aplicable, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier acto u omisión de un Consultor Independiente que, a la entera discreción de la Empresa, puede dañar su reputación o buena voluntad (dicho acto u omisión perjudicial no tiene que estar relacionado con el negocio de Immunotec del Consultor Independiente), puede resultar, a discreción de Immunotec, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- Exigir al Consultor Independiente que tome medidas correctivas inmediatas;
- Imposición de una multa, que puede ser retenida de los cheques de bonificación y comisión;
- Pérdida de derechos a uno o más cheques de bonificación y comisión;
- Immunotec puede retener, de un Consultor Independiente, la totalidad o parte de las bonificaciones y comisiones del Consultor Independiente durante el período en que Immunotec esté investigando cualquier conducta presuntamente violatoria del Acuerdo. Si el negocio de un Consultor Independiente se cancela por razones disciplinarias, el Consultor Independiente no tendrá derecho a recuperar ninguna comisión retenida durante el período de investigación;
- Suspensión del Acuerdo de Consultor Independiente del individuo por uno o más períodos de pago;
- Pérdida permanente o temporal, o reducción, del rango actual y / o vitalicio de un Consultor Independiente (que posteriormente puede ser recuperado por el Distribuidor);
- Transferencia o eliminación de algunos o todos los Consultores Independientes de línea descendente de un Consultor Independiente de la organización de la línea descendente del Consultor Independiente infractor.
- Rescisión involuntaria del Acuerdo de Consultor Independiente del infractor;
- Suspensión y / o terminación del sitio web o acceso al sitio web del Consultor Independiente infractor;
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo, o que Immunotec considere factible de implementar y apropiada para resolver equitativamente los daños causados, parcial o exclusivamente, por la violación de la política del Consultor Independiente o el incumplimiento contractual;
- En las situaciones que Immunotec considere apropiadas, la Empresa podrá instituir procedimientos legales para una compensación monetaria y / o equitativa.

9.2 - Quejas y reclamaciones

Cuando un Consultor Independiente tiene una queja o reclamación con otro Consultor Independiente con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con sus respectivos negocios de Immunotec, el Consultor Independiente agraviado debe informar primero el problema a su Patrocinador, quien debe revisar el asunto e intentar resolverlo con el patrocinador de la línea ascendente de la otra parte. Si el asunto implica la interpretación o la violación de la política de la Empresa, se debe informar al Departamento de Cumplimiento de Immunotec mediante el Formulario de Presentación de Cumplimiento. El Departamento de Cumplimiento revisará la información presentada y encontrará una resolución.

A - Procedimiento

Una vez que la Empresa recibe la queja o reclamación, el Responsable de Cumplimiento puede determinar una de las siguientes cosas:

- Si ni la queja ni otras evidencias relacionadas con los asuntos alegados demuestran una violación de alguna Política de la Empresa por una preponderancia de la evidencia, se le enviará una respuesta y una desestimación al Reclamante, y no se realizará ningún otro proceso.
- El Responsable de Cumplimiento puede determinar que las acusaciones son creíbles y no justifican una investigación, en cuyo caso se enviará una Advertencia por escrito al Consultor Independiente infractor ordenándole que cese y desista de la actividad actual. La Advertencia incluirá un acuerdo que el Consultor debe firmar y devolver a la Empresa dentro de un plazo determinado para el seguimiento.
- Si el Responsable de Cumplimiento determina que las acusaciones son creíbles, puede optar por investigar las acusaciones. Una vez que la investigación se haya completado, se enviará una respuesta al Consultor Independiente que presuntamente violó las Políticas y Procedimientos establecidos en la Reclamación (el "Demandado"). Se enviará una notificación al Demandado con respecto a las acusaciones contenidas en la Reclamación. La notificación le permite al Demandado la oportunidad de proporcionar detalles sobre las acusaciones, y aclarar los hechos. Una vez recibida la respuesta del Demandado, el Responsable de Cumplimiento revisará la respuesta del Demandado. Si se determina que se han tomado las medidas apropiadas para corregir el Asunto, el Responsable cerrará el expediente. Sin embargo, si la violación no ha sido rectificada, se impondrán medidas disciplinarias.

El Responsable de Cumplimiento acusará recibo de la Reclamación por correo electrónico dentro de las 72 horas posteriores a su recepción. La duración de las investigaciones (en su caso), las decisiones finales y las respuestas definitivas de la Empresa variarán según las circunstancias de cada caso. Las resoluciones proporcionadas por Immunotec (si las hubiera) a un Consultor Independiente no establecerán ningún precedente, e Immunotec no está obligado a responder de manera similar a casos supuestamente similares.

B - Apelación

Tras la emisión de una sanción (que no sea una suspensión pendiente de una investigación), el Consultor Independiente sancionado puede apelar la sanción ante la Empresa. La apelación del Consultor Independiente debe hacerse por escrito y ser recibida por el Departamento de Cumplimiento de Immunotec en un plazo de quince (15) días a partir de la fecha de la notificación de la sanción por parte de Immunotec. Si Immunotec no recibe la apelación dentro del período de quince (15) días, la(s) sanción(es) será(n) definitiva(s). El Consultor Independiente debe presentar toda la documentación de respaldo con su correspondencia de apelación, y especificar, con todo detalle, los motivos por los que considera que la determinación inicial de la Empresa fue errónea. Si el Consultor Independiente presenta una apelación oportuna de la sanción, la Empresa revisará y reconsiderará la Cancelación, considerará cualquier otra acción apropiada y notificará al Consultor Independiente por escrito su decisión. El hecho de presentar una apelación no garantiza que la resolución final sea cambiada.

9.3 - Mediación

Antes de instituir un arbitraje, las partes se reunirán de buena fe e intentarán resolver cualquier disputa que surja o que 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 tendrá lugar en un plazo de 60 días a partir de la fecha de nombramiento del mediador. Los honorarios y costos del mediador, así como los gastos de celebración y realización de la mediación, se dividirán en partes iguales entre las partes. Cada parte pagará su parte de los honorarios y costos compartidos 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 Houston, Texas, y no durará más de dos días hábiles.

9.4 - Arbitraje

Si la mediación no tiene éxito, cualquier controversia o reclamación que surja o esté relacionada con el Acuerdo, o el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante arbitraje. Las Partes renuncian a todos los derechos a un juicio con jurado o ante cualquier tribunal. El arbitraje será presentado y administrado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA") o JAMS Endispute ("JAMS") según sus respectivas normas y procedimientos. Los Reglamentos de Arbitraje Comercial y los Procedimientos de Mediación de la AAA están disponibles en el sitio web de la AAA en www.adr.org. Los Reglamentos Abreviados de Arbitraje y los Procedimientos están disponibles en el sitio web de JAMS en www.jamsadr.com. Las copias de los Reglamentos de Arbitraje Comercial y los Procedimientos de Mediación de la AAA o los Reglamentos Abreviados de Arbitraje y los Procedimientos de JAMS también se enviarán por correo electrónico a los Consultores Independientes que las soliciten al Departamento Legal de Immunotec.

A pesar de los reglamentos de la AAA o JAMS, lo siguiente se aplicará a todas las acciones de Arbitraje:

- Las Reglas Federales de Evidencia se aplicarán en todos los casos;
- Las Partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento permitidos por las Reglas Federales de Procedimiento Civil;
- Las Partes tendrán derecho a presentar mociones de conformidad con las Reglas 12 y / o 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil;
- El arbitraje tendrá lugar en un plazo de 180 días a partir de la fecha de nombramiento del árbitro, y no durará más de cinco días hábiles;
- A las Partes se les asignará el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos, incluidos los contrainterrogatorios.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo dependiendo del lugar donde se encuentre el consultor en Houston, Texas, EUA, en la Ciudad de México, México, en Bogotá, Colombia, en Lima, Perú, en Montreal, Canadá, en Madrid, España, Ciudad de Guatemala, Guatemala, en Santo Domingo, República Dominicana, Dublín, Irlanda y Londres, Reino Unido. Habrá un árbitro seleccionado del panel que el servicio de Resolución Alternativa de Disputas proporciona. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluyendo las tarifas legales y de presentación. El arbitraje tendrá lugar dentro de los 180 días a partir de la fecha en que se presente el arbitraje, y no durará más de cinco días hábiles. A las partes se les asignará el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, si es necesario, podrá reducirse a una sentencia en cualquier tribunal de jurisdicción competente. El presente acuerdo de arbitraje sobrevivirá a la cancelación o rescisión del Acuerdo.

Las partes y el árbitro mantendrán la confidencialidad de todo el proceso de arbitraje y no revelarán a ninguna persona que no esté directamente involucrada en el proceso de arbitraje:

- El fundamento o la base de la controversia, disputa o reclamación;
- El contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través del descubrimiento en el arbitraje;
- Los términos o el monto de cualquier laudo arbitral;
- Los fallos del árbitro sobre las cuestiones procesales y / o sustantivas involucradas en el caso.

Sin perjuicio de lo anterior, nada de lo dispuesto en las presentes Políticas y Procedimientos impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga, de cualquier tribunal competente, una orden de embargo, un mandato temporal, un mandato preliminar, un mandato permanente u otra medida disponible para salvaguardar y proteger sus derechos de propiedad intelectual, y / o para hacer cumplir sus derechos en virtud de la disposición de no captación del Acuerdo.

9.5 - Ley aplicable, jurisdicción y competencia

La jurisdicción y la competencia de cualquier asunto no sujeto a arbitraje residirá exclusivamente en el/los siguientes lugares dependiendo del lugar de residencia del Consultor:

Condado de Harris, en el Estado de Texas.
Ciudad de México, Mexico
Bogotá, Colombia
Lima, Perú
Ciudad de Gutemala, Guatemala
Santo Domingo, República Dominicana
Madrid, España
Londres, Reino Unido
Montreal, Canadá
Dublín, Irlanda

La ley aplicable de cada uno de los países antes listados regirá todos los demás asuntos relacionados o derivados del Acuerdo.

A - Residentes de Luisiana

A pesar de lo arriba mencionado, y la disposición de arbitraje en la Sección 9.5, los residentes del Estado de Luisiana tendrán derecho a iniciar una acción contra Immunotec en su foro local y de conformidad con la ley de Luisiana.

10 Sección 10 – Pagos

10.1 - Cheques devueltos y crédito insuficiente

Todos los cheques devueltos por el banco de un Consultor Independiente por fondos insuficientes se volverán a presentar para su pago. Se cobrará un cargo por cheque devuelto de \$25.00 USD a la cuenta del Distribuidor. Después de recibir un cheque devuelto de un cliente o un Distribuidor, todos los pedidos futuros deben pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de caja. Cualquier saldo pendiente adeudado a Immunotec por un Consultor Independiente por cheques y las tarifas de cheques devueltos se retendrán de los cheques de bonificaciones y comisiones posteriores. Immunotec no está obligado a contactarlo con respecto a los pedidos que se cancelen debido a fondos o crédito insuficientes. Los Consultores Independientes deben asegurarse de que haya suficientes fondos o créditos disponibles para cubrir cualquier pedido que realicen.

10.2 - Restricciones al uso de tarjetas de crédito y acceso a cuentas bancarias por parte de terceros

Un Consultor Independiente no permitirá que otros Consultores Independientes o Clientes utilicen su tarjeta de crédito, o que se le hagan cargos a su cuenta corriente o de ahorros, para inscribirse o realizar compras en la Empresa. Un Consultor Independiente no utilizará la tarjeta de crédito o débito de un tercero, ni realizará cargos a la cuenta corriente o de ahorros de un tercero, para inscribirse o realizar compras en la Empresa.

10.3 - Impuestos sobre las ventas

Immunotec está obligado a cobrar impuestos sobre las ventas en todas las compras realizadas por los Consultores Independientes y los Clientes, y remitir los impuestos cobrados a los respectivos estados. Por consiguiente, Immunotec recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas en nombre de los Consultores Independientes, basándose en el precio minorista sugerido de los productos, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables en el estado o provincia al que se destina el envío.

Solo aplicable para Estados Unidos-Si un Consultor Independiente ha presentado, e Immunotec ha aceptado, un Certificado de Exención de Impuestos sobre las Ventas y una Licencia de Registro de Impuestos sobre las Ventas vigentes, los impuestos sobre las ventas no se añadirán a la factura y la responsabilidad de recaudar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades correspondientes recaerá en el Consultor Independiente (a menos que el estado en cuestión no acepte un Certificado de Exención de Impuestos sobre las Ventas y una Licencia de Registro de Impuestos sobre las Ventas de un contratista independiente de venta directa). La exención del pago del impuesto sobre las ventas se aplica solo a los pedidos que se envían a un estado para el cual se han presentado y aceptado los documentos de exención de impuestos correspondientes. Los impuestos sobre las ventas aplicables se cobrarán en los pedidos que se entreguen directamente a otro estado. Cualquier exención de impuestos sobre las ventas aceptada por Immunotec no es retroactiva.

11 Sección 11 – Inactividad, Reclassificación y Rescisión

11.1 - Efecto de la rescisión

Mientras un Consultor Independiente permanezca activo y cumpla con los términos del Acuerdo de Consultor Independiente y con estas Políticas y Procedimientos, Immunotec pagará comisiones a dicho Consultor Independiente de acuerdo con el Plan de Compensación. Las bonificaciones y comisiones de un Consultor Independiente constituyen la consideración total de los esfuerzos del Consultor Independiente para generar ventas, y todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluida la creación de una organización de línea descendente). Después de que un Consultor Independiente no renueve su Acuerdo de Consultor Independiente, o rescinda por inactividad, o rescinda voluntaria o involuntariamente su Acuerdo de Consultor Independiente (todos estos métodos se denominan colectivamente como "rescisión"), el antiguo Consultor Independiente no tendrá derecho, título, reclamación o interés para la organización de mercadeo que operó, ni ninguna comisión o bonificación de las ventas generadas por la organización. Un Consultor Independiente cuyo negocio sea cancelado perderá todos los derechos como Distribuidor. Esto incluye el derecho a vender productos y servicios de Immunotec, y el derecho a recibir futuras comisiones, bonificaciones u otros ingresos resultantes de las ventas y otras actividades de la antigua organización de ventas de línea descendente del Consultor Independiente. En caso de rescisión, los Consultores Independientes acuerdan renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, a su antigua organización de línea descendente y a cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua organización de línea descendente.

Después de la rescisión del Acuerdo de Consultor Independiente de un Consultor Independiente, el antiguo Consultor Independiente no se considerará a sí mismo como Consultor Independiente de Immunotec, y no tendrá derecho a vender productos o servicios de Immunotec. Un Consultor Independiente cuyo negocio sea cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último período de pago completo en el que estuvo activo antes de la rescisión (menos los montos retenidos durante una investigación que preceda a una rescisión involuntaria).

11.2 - Rescisión por inactividad

Si un Consultor Independiente no paga su tarifa de renovación y, por lo tanto, queda inactivo, su Acuerdo de Consultor Independiente será rescindido y comprimido después del último día del sexto (6º) mes de inactividad. Immunotec no proporcionará la confirmación por escrito de la Cancelación.

11.3 - Rescisión involuntaria

La violación por parte de un Consultor Independiente de cualquiera de los términos del Acuerdo, incluidas las enmiendas que Immunotec pueda hacer a su exclusivo criterio, puede dar lugar a cualquiera de las sanciones listadas en la Sección 9.1, incluida la rescisión involuntaria de su Acuerdo de Consultor Independiente. La rescisión entrará en vigor en la fecha en que se envíe una notificación por escrito por correo postal, correo electrónico, fax o que se entregue por mensajería urgente, a la última dirección postal, dirección de correo electrónico o número de fax conocido del Consultor Independiente, o a su abogado, o cuando el Consultor Independiente reciba una notificación real de rescisión, lo que ocurra primero.

Immunotec se reserva el derecho de rescindir todos los Acuerdos de Consultor Independiente con una notificación por escrito con treinta (30) días de anticipación en caso de que decida: (1) cesar las operaciones comerciales; (2) disolverse como una entidad corporativa; o (3) terminar la distribución de sus productos a través de la venta directa.

11.4 - Rescisión voluntaria

El Consultor Independiente tiene derecho a cancelar su participación, en cualquier momento, independientemente de la razón. La rescisión debe presentarse por correo electrónico o contactando a Servicio al Cliente.

11.5 - No renovación

Un Consultor Independiente también puede cancelar voluntariamente su Acuerdo de Consultor Independiente si no renueva el Acuerdo en la fecha de su aniversario o si no paga su tarifa de renovación anual. La Empresa también puede optar por no renovar un Acuerdo de Consultor Independiente en su fecha de aniversario.

11.6 - Excepciones a los requisitos de actividad

A - Despliegue militar de los Estados Unidos

El personal militar estará exento de cumplir sus requisitos de Volumen Personal y Volumen Grupal mientras dure el despliegue y tres (3) meses naturales completos a partir de entonces mientras esté desplegado en un país extranjero. El Consultor Independiente debe notificar al Departamento de Servicios de Consultor Independiente para solicitar un Formulario de Exención de Despliegue.

12 Sección 12 – Definiciones

Cliente Activo: un Cliente Preferente o Directo que compra productos o servicios de Immunotec durante un mes determinado.

Consultor Independiente Activo: un Consultor Independiente que ha recibido una comisión durante los seis meses previos y paga anualmente la tarifa de renovación.

Rango Activo: el término “rango activo” se refiere al rango actual de un Distribuidor, según lo determinado por el Plan de Compensación de Immunotec, para un período de pago determinado. Para ser considerado “activo” en relación con un rango determinado, un Consultor Independiente debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación de Immunotec para su rango respectivo. (Consulte la definición de “Rango” a continuación).

Parte Afiliada: un accionista, miembro, socio, gerente, fideicomisario u otras partes con algún interés de propiedad o responsabilidades gerenciales de una Entidad Comercial.

Acuerdo: el contrato entre la Empresa y cada Consultor Independiente incluye la Solicitud de Consultor Independiente y los Términos y Condiciones del Acuerdo, las Políticas y Procedimientos de Immunotec, el Plan de Compensación de Immunotec y el Anexo de Entidad Comercial (si procede), todos en su forma actual y en su forma enmendada por Immunotec a su exclusivo criterio. Estos documentos se denominan colectivamente como el “Acuerdo”.

Cancelar: la rescisión del negocio de un Consultor Independiente. La rescisión puede ser voluntaria, involuntaria, por no renovación o por inactividad.

Línea Descendente: su línea descendente (u organización de línea descendente) consta de los Consultores Independientes que usted inscribe o patrocina personalmente (sus Consultores Independientes de primer nivel), los Consultores Independientes que los Consultores Independientes de primer nivel inscriben o patrocinan, así como los Consultores Independientes que subsecuentemente son inscritos o patrocinados debajo de ellos.

Tramo de la Línea Descendente: cada uno de los individuos personalmente inscritos inmediatamente debajo de usted, y sus respectivas organizaciones de comercialización representan un “tramo” en su organización comercial.

Enrolar: el acto de presentar a un posible Consultor Independiente a Immunotec, y ayudarlo a ejecutar una Solicitud y un Acuerdo de Consultor Independiente y, por ende, convertirse en un Distribuidor de Immunotec. (También consulte la definición de “Patrocinador”.) Estas actividades se denominan “inscribir”.

Enrolador: la persona que inscribe a un posible Consultor Independiente en Immunotec.

Volumen Grupal: el valor comisionable de los servicios y productos adquiridos por los Clientes y Consultores Independientes en la línea descendente de un Distribuidor en particular.

Miembros del Hogar: cónyuges, cabezas de familia y familiares dependientes que residen en la misma residencia.

Nivel: los niveles de Clientes y Consultores Independientes de línea descendente en la línea descendente de un Consultor Independiente en particular. Este término se refiere a la relación de un Consultor Independiente en relación con un Distribuidor de línea ascendente en particular, determinado por el número de Consultores Independientes entre ellos que están relacionados por patrocinio. Por ejemplo, si A inscribe a B, quien inscribe a C, quien inscribe a D, quien inscribe a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

Material Oficial de Immunotec: publicaciones, cintas de audio o video, sitios web y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y / o distribuidos por Immunotec a los Consultores Independientes.

Volumen Personal: el valor comisionable de los servicios y productos adquiridos por: (1) un Distribuidor; (2) los Clientes Preferentes o Directos inscritos personalmente por el Consultor Independiente; y (3) los Clientes Minoristas personales del Consultor Independiente que compran en el sitio web replicado de Immunotec del Consultor Independiente.

Rango: el “título” que tiene un Consultor Independiente de conformidad con el Plan de Compensación de Immunotec. El “Rango de título” se refiere al rango más alto que un Consultor Independiente ha alcanzado en el plan de compensación de Immunotec en cualquier momento. El rango “Pagado Como” se refiere al rango en el que un Consultor Independiente está calificado para ganar comisiones y bonificaciones durante el período de pago actual.

Reclutar: para los efectos de la Política de Conflictos de Intereses de Immunotec (Sección 4.11), el término “Reclutar” significa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el estímulo o el esfuerzo real o intentado para influir de cualquier otra manera, ya sea directa o indirectamente, o mediante un tercero, a otro Consultor Independiente o Cliente de Immunotec para que se inscriba o participe en otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo en redes o venta directa.

Sitio Web Externo Registrado: un sitio web personal aprobado por Immunotec de un Consultor Independiente que esté alojado en servidores que no son de Immunotec y no tiene afiliación oficial con Immunotec.

Sitio Web Replicado: un sitio web proporcionado por Immunotec a los Consultores Independientes que utiliza plantillas de sitio web desarrolladas por Immunotec.

Revendible: los productos y material de ayuda de venta se considerarán “revendibles” si se cumple cada uno de los siguientes elementos: **1)** que no estén abiertos ni usados; **2)** que el embalaje y el etiquetado no hayan sido alterados o dañados; **3)** que estén en una condición tal que sea una práctica comercialmente razonable dentro del comercio para vender la mercancía a precio completo; **4)** que se devuelvan a Immunotec en el plazo 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 podrá revenderse.

Cliente Minorista: una persona que compra productos a Immunotec, o a través de, un Consultor Independiente, pero que no es ni un participante del plan de compensación de Immunotec ni es un Cliente Preferente / Directo / de Envío Automático.

Venta Minorista: venta a un Cliente Minorista.

Redes Sociales: cualquier tipo de medio en línea que invita, agiliza o permite conversaciones, comentarios, calificaciones y / o contenido generado por el usuario, en lugar de los medios tradicionales, que ofrecen contenido, pero no permiten que los lectores / espectadores / oyentes participen en la creación o desarrollo de contenido, o el comentario o respuesta al contenido. Entre los ejemplos de redes sociales se incluyen, entre otros, los blogs, las salas de chat, Facebook, Twitter, LinkedIn y YouTube.

Patrocinador: un Consultor Independiente que inscribe a un Cliente o a otro Consultor Independiente a la Empresa, y que figura como el Patrocinador en la Solicitud y el Acuerdo del Consultor Independiente. El acto de inscribir a otros y capacitarlos para que se conviertan en Consultores Independientes se llama “Patrocinio”.

Línea Ascendente: este término se refiere al Consultor Independiente o a los Consultores Independientes que están por encima de un Consultor Independiente en particular en una línea de patrocinio de la Empresa. Por otro lado, es la línea de patrocinadores la que vincula a cualquier Consultor Independiente determinado con la Empresa.

Kit de Bienvenida: una selección de materiales de capacitación y publicaciones de apoyo empresarial de Immunotec, y un sitio web replicado de Consultores Independientes que cada nuevo Consultor Independiente debe comprar.