



Políticas y Procedimientos

SECCIÓN I: RELACIONES AFILIADOS / EMPRESAS

1. OBJETIVO DE ESTAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Este documento debe ser leído en su totalidad. Todo distribuidor independiente debe estar familiarizado con estas Políticas y Procedimientos y acordar todas las políticas establecidas en este documento. Los distribuidores independientes están sujetos a las Políticas y Procedimientos a partir del momento en que reciban su Número de Afiliación.

La presentación de la Solicitud de Afiliación y la aceptación de cualesquiera Comisiones constituyen el reconocimiento por parte del distribuidor independiente de que él ha leído y acepta cumplir con las Políticas y Procedimientos.

Este manual, en su totalidad, es aplicable a todos los distribuidores independientes. Algunos aspectos del manual pueden ser modificados por adiciones locales separadas para los países en otros países, o por temas específicos tales como la compensación. Si surge un conflicto entre las Políticas y los Procedimientos y cualquier adición, los términos de la agenda estarán controlando.

Gano Excel. (La Compañía) y sus compañías asociadas (en lo sucesivo, "la Compañía"), es una empresa de ventas directas que honra las Políticas y Procedimientos (P & P) que se indican a continuación.

Este documento es parte integrante del Acuerdo de distribución independiente. Fue creado para proteger los derechos de todos los distribuidores independientes y proporcionar un marco claro y procesal dentro del cual pueden trabajar de manera efectiva.

Se requiere la adhesión a estas P & P, y ayudará en el éxito de la Compañía y sus distribuidores independientes de varias maneras, incluyendo lo siguiente:

- A. Proporcionando oportunidades iguales de recompensas a través del Plan de Compensación.
- B. Proporcionando a los Distribuidores Independientes una adecuada definición y explicación del Plan de Compensación.
- C. Al establecer las relaciones contractuales entre la Sociedad y sus Accionistas.
- D. Cumpliendo con los requisitos reglamentarios y proporcionando información específica sobre los programas a las agencias apropiadas.
- E. Proporcionando a los Distribuidores Independientes una guía que les informe de las Políticas y Procedimientos a las que deben adherirse, tanto en términos de lo que deben hacer, así como qué acciones están prohibidas.
- F. Al establecer una base para la resolución de problemas entre los Distribuidores Independientes y la Compañía.

2. INTERPRETACIÓN, APLICACIÓN, ENMIENDA Y RENUNCIA DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

A. Estas P & P se incorporan aquí por referencia como parte de la Solicitud de Distribución Independiente y forman parte de la misma y la Solicitud y Acuerdo de Distribuidor Independiente, y los instrumentos y documentos a los que se hace referencia en este documento constituyen el entendimiento completo de las partes con respecto a la materia. Estas P & P y el Acuerdo de Distribuidor Independiente estarán controlando las relaciones entre la Compañía y los Distribuidores Independientes.

B. Interpretación: Cualquier pregunta relacionada con la interpretación de estas P & P debe dirigirse al Departamento de Cumplimiento. Los Distribuidores Independientes sólo pueden basarse en la opinión de los agentes del Departamento de Cumplimiento en la interpretación de estas P & P. Los Distribuidores Independientes no deben basarse en la opinión expresada por los empleados de otros departamentos de la Compañía o por otros Miembros.

C. Cumplimiento: el documento de P & P más reciente y aplicable será Publicado en el Back Office bajo la pestaña corporativa en www.ganoexcel.mx. Estas P & P publicado en los sitios web de la Compañía se aplicará a partir de la fecha de publicación. Se recomienda que los Distribuidores Independientes se refieran a estas P & P en su Back Office cada mes en www.ganoexcel.mx para comprobar actualizaciones.

D. Estas P & P establecidas en este documento se considerarán separables. Invalidez o la imposibilidad de hacer cumplir cualquier disposición no afectará la validez o aplicabilidad de otras disposiciones. Si alguna provisión de estas P & P o su aplicación a cualquier persona o cualquier circunstancia es inválida o inexigible, entonces ocurrirá lo siguiente:

- Se sustituirá una disposición adecuada y equitativa para llevar a cabo, en la medida en que sea válida y aplicable, la intención y el propósito de dicha disposición inválida o inaplicable.
- El resto de estas P & P y la aplicación de la disposición en cuestión a otras personas o circunstancias no se verán afectadas por dicha invalidez o imposibilidad de hacer cumplir, ni la invalidez o imposibilidad de hacer valer la validez o aplicabilidad de la disposición en cuestión, o su aplicación, en cualquier otra jurisdicción.

E. Enmienda: La compañía se reserva el derecho de enmendar estas P & P en cualquier momento y publicará estas P & P para que el litigio pueda hacer el examen. El Distribuidor Independiente será responsable de adherirse a estas P & P al ser publicados, en cualquier forma, por la Compañía. Las enmiendas se harán efectivas y vinculantes para todos los Miembros cuando sean publicadas por la Sociedad en cualquier forma generalmente puesta a disposición de todos los Accionistas.

F. Ningún fallo de la Compañía para ejercer cualquier poder que se le dé en virtud de estas P & P o Solicitud de Acuerdo y Acuerdo, insistir en el cumplimiento estricto por parte de un miembro, o permitir cualquier variación de los términos constituirá una renuncia del derecho de la Compañía para exigir el cumplimiento exacto de estas P & P. Ninguna acción retrasada impedirá que la Compañía tome esa acción más adelante, con efecto completo. Sólo el Departamento de Cumplimiento autorizado, por escrito, puede otorgar la renuncia de la Compañía. En ningún caso la Compañía será responsable por los retrasos o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones o derechos en este documento debido a cualquier caso de fuerza mayor, incluyendo, sin limitación, circunstancias tales como incendios, muerte, insurrección pública, huelgas o conflictos laborales, interrupción de la cadena de suministro de la Compañía, decreto u órdenes del gobierno, o cualquier otro ejemplo de ocurrencia que razonablemente podría llamarse un acto de Dios.

3. ESTADO DE AFILIADO COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

A. Los Distribuidores Independientes no son empleados o agentes de su Patrocinador o de la Compañía. La Compañía no impone las horas de trabajo, los gastos, los métodos o planes de venta o comercialización, etc.

No se pueden hacer declaraciones impresas o verbales que indiquen o impliquen otra cosa.

B. Como Distribuidores Independientes, todos son responsables de los gastos que resulten de la construcción o mantenimiento de una Línea Descendente, incluyendo, pero no limitado a, la responsabilidad de las licencias, honorarios, seguros, responsabilidades, gastos operativos e impuestos incluyendo ventas, Ingresos, seguridad social y desempleo.

4. ESTADO DE AFILIADO COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

A. Para inscribirse como Distribuidor Independiente, el solicitante deberá Firmar y presentar a la Compañía un Formulario de Solicitud de Distribuidor Independiente vigente (apropiado para el país en el cual reside el Distribuidor Independiente) y pagar la cuota, si corresponde, y los gastos de envío, manipulación e impuestos aplicables. Los solicitantes que hayan pagado la cuota de inscripción están provisionalmente autorizados como Distribuidores Independientes.

B. El pago de la solicitud de inscripción es un cargo no reembolsable, e incluye el kit de negocios que contiene material de marketing. Adicionalmente, la cuota de Solicitud de Distribuidor Independiente proporcionará el acceso a su Back Office personal para gestionar su negocio.

C. El equipo de Reclutamiento tiene el deber de proporcionar a la Compañía la documentación correcta concerniente al Patrocinador y / o la Colocación del nuevo Miembro en el momento de la inscripción del nuevo Distribuidor Independiente.

D. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud, dando por terminada la autorización provisional de Afiliación. Las inscripciones por teléfono generalmente se procesan inmediatamente. Las solicitudes enviadas por mail

serán procesadas cuando sean recibidas por la Compañía y pueden ser consideradas como originales. La Compañía puede requerir que se envíe una versión por mail con un formulario original y firmado.

E. Se prohíbe la elaboración de cuentas elaboradas y / o duplicadas, así como la inscripción de cualquier individuo como Distribuidor Independiente sin su conocimiento y / o consentimiento. Cualquier honorario y / o costo incurrido por la Compañía debido a la violación de estos P & P será enviado directamente a la parte responsable.

F. Los solicitantes entienden que no se requiere la compra de ningún producto de Gano Excel para convertirse en un Distribuidor Independiente, y además acuerdan que las oportunidades de compensación disponibles para ellos son suficientes. Sin embargo, cada solicitante debe inscribirse por \$ 10.00 USD, y luego recibirá un Kit de Negocios y su acceso a su Back Office. La cuota de inscripción de \$ 10.00 USD, la cual es pagada por los Distribuidores Independientes, es para cubrir también los costos administrativos en el establecimiento de Gano Excel. Ciertas ofertas de inscripción promocional pueden ser ofrecidas donde la cuota de membresía de \$ 10.00 USD está incluida o renunciada. Un miembro puede devolver el producto a través de las Políticas de Retorno aquí descritas, pero la cuota de inscripción estándar de \$ 10.00 USD no es reembolsable.

5. RESTRICCIONES PARA TOMAR UN AFILIADO

A. Todos los solicitantes individuales deben ser mayores de 18 años en la jurisdicción en que residen.

B. Intereses Simultáneos: Un Distribuidor Independiente puede no tener un interés social simultáneo o participar en más de una Participación. Un Distribuidor Independiente no puede alentar ni facilitar un interés simultáneo y benéfico en más de una Alianza. Un interés benéfico simultáneo incluye, pero no se limita a, ninguna propiedad o beneficio directo o indirecto en una Acción como accionista, socio, fideicomisario, beneficiario o principal; cualquier control o habilidad para controlar una interferencia; cualquier ingreso directo o indirecto de ingresos derivados de una Afiliación; Apoyo conyugal derivado de una Afiliación; Apoyo familiar derivado de una Afiliación; Acceso a una cuenta bancaria en la que se depositan comisiones derivadas de una Afiliación; Y otros intereses similares pertenecientes a una interacción. Un individuo tiene un interés benéfico en la relación de un cónyuge o cohabitante. Si un cónyuge o cohabitante de un Estado desea convertirse en un Miembro, debe ser agregado a la Unión previamente formada por el cónyuge o el cohabitante.

C. En el caso de dos (2) personas que posteriormente se casen, la Compañía no hará que los Miembros renuncien a cualquiera de las dos. Solamente en este caso, tanto el esposo como la esposa podrán conservar sus obligaciones existentes. Se debe dar aviso por escrito a la Compañía antes y / o dentro de 30 días después del matrimonio.

D. Si una pareja casada con una pareja conjunta se divorcia, notificación escrita, incluyendo las firmas notariadas de ambas partes,

Deben ser proporcionados a la Compañía indicando cómo debe ser administrada la Alianza. De lo contrario, la Compañía considerará al titular de la cuenta principal como el único miembro continuo o reestructurará la Ley de conformidad con una orden judicial. La Compañía se reserva el derecho de cobrar al Licenciario una comisión en relación con dicha reorganización. Estas normas también se aplicarán a las personas no casadas, co-solicitantes.

6. RENOVACIÓN DE LA AFILIACIÓN

A. Gano Excel no cobra una cuota anual de renovación de Distribuidor Independiente y, por lo tanto, su renovación se renovará automáticamente. Gano Excel se reserva el derecho de enmendar esta política de renovación anual gratuita y cualquier modificación será proporcionada al Licenciado por la publicación de un P & P actualizado. Es responsabilidad del Distribuidor Independiente comprobar periódicamente si se realizan dichas actualizaciones.

B. Después de seis (6) meses de inactividad, un Distribuidor Independiente se cancela automáticamente y pierde todos los derechos de patrocinio, derechos de colocación y cargos ganados. La Compañía se reserva el derecho de reactivar las posiciones terminadas a petición de un Miembro y de la aprobación de la Compañía.

7. CUMPLIMIENTO DE AFILIADOS

A. La Compañía podrá dar por terminada la autorización de un Distribuidor Independiente, incluyendo, pero sin limitarse a, la violación de estas P & P, el incumplimiento de cualquier otra promesa hecha en la Solicitud y Acuerdo de Distribuidor Independiente, o cualquier declaración equivocada o declaración falsa hecha por el Miembro en el acuerdo o en cualquier otra forma determinada en la discreción exclusiva de la Compañía.

B. Un Miembro Activo es un Distribuidor Independiente que tiene un mínimo de 50 PV en el Período Actual (con el propósito de ser elegible para participar en el Plan de Compensación de Gano Excel). Para recibir una Comisión, un Miembro debe haber estado activo durante el período anterior de la Comisión y estar activo en el momento de la actual ejecución de la Comisión. Después de seis (6) meses de inactividad, un Miembro se cancela automáticamente y pierde todos los derechos de patrocinio, derechos de colocación y cargos ganados.

C. La Compañía monitoreará el cumplimiento por parte de un Miembro del P & P establecido y publicado. Los comentarios de la Compañía con respecto al cumplimiento no deben ser interpretados o concebidos como aprobación, desaprobación o sanción por parte de la Compañía, pero deben ser considerados solamente como demanda de la Compañía y / o advertencia al Distribuidor Independiente para cumplir con los acuerdos de P & P entre el Distribuidor Independiente y la Sociedad.

D. De acuerdo con los acuerdos y las P & P establecidos, el Departamento de Cumplimiento de la Compañía tomará determinaciones sobre si un Miembro ha violado el Acuerdo de Distribuidor Independiente o las P & P establecidas.

Los resultados de la investigación se mantendrán como confidenciales entre el acusado y la Compañía.

E. Cada Miembro debe ser autónomo y asegurar su estricto cumplimiento de las P & P y acuerdos establecidos por estar íntimamente familiarizado con tales Políticas y Procedimientos y acuerdos, así como las reglas, leyes, estatutos y reglamentos de la jurisdicción Dentro de los cuales el Distribuidor Independiente opera su negocio. El incumplimiento de estas P & P puede ser causa de sanciones.

F. El Distribuidor Independiente cumplirá con todas las instrucciones del Departamento de Cumplimiento de la Compañía en un tiempo razonable y proporcionará puntualmente al Departamento de Cumplimiento toda la información solicitada. Es responsabilidad del Distribuidor Independiente proporcionar a la Compañía toda la información de contacto del Distribuidor Independiente, incluyendo, pero no limitado a, direcciones, números de teléfono, número (s) de fax, dirección (s) del sitio web y dirección (es) de correo electrónico, Con el fin de facilitar una comunicación rápida entre la Compañía y el Distribuidor Independiente. Es responsabilidad del Distribuidor Independiente asegurar que toda la información de contacto sea actual y correcta en los registros de la Compañía. La Compañía no se hará responsable de las situaciones derivadas de la comunicación que se retrase, o esté mal dirigida, o devoluciones a la Compañía debido a la información incorrecta o desactualizada proporcionada por el Distribuidor Independiente.

G. El Departamento de Cumplimiento responderá a todas las preguntas formuladas por el Distribuidor Independiente lo más pronto posible. El asesoramiento prestado por el Departamento de Cumplimiento no se interpretará como asesoramiento jurídico y el Distribuidor Independiente no deberá confiar en la Compañía o sus divisiones para proporcionar asesoramiento jurídico. Los Distribuidores Independientes, si necesitan asesoría legal, deben consultar con el abogado de su elección.

H. La Compañía se reserva el derecho de sancionar a un Distribuidor Independiente por comunicaciones inapropiadas y / o molestas a otro Distribuidor Independiente

Y / o clientes. El Distribuidor Independiente no participará en ninguna práctica ilegal.

I. Los Distribuidores Independientes no podrán comunicar, publicar, replicar o repetir las cifras de ventas mensuales, anuales o totales de la Compañía, a menos que dichas cifras sean expuestas públicamente por la Compañía.

J. Los Distribuidores Independientes que intencionalmente eludan las P & P para lograr indirectamente lo que está prohibido directamente, serán sancionados como si la política o regla aplicable hubiera sido violada directamente. A su entera discreción, la Compañía tendrá el derecho de ajustar los bonos, Comisiones y / o la Colocación o el estatus de un Distribuidor Independiente y de aquellos en la línea ascendente del Afiliado que fueron afectados. Ninguna de las P & P que se presentan en este documento tiene la intención de crear derechos de terceros en ninguna Alianza con respecto a la conducta de cualquier otro Distribuidor Independiente.

8. CONFLICTOS DE INTERÉS

A. Los Distribuidores Independientes podrán participar en otra compañía de venta directa o mercadeo en red o empresas de marketing multinivel (colectivamente "ventas directas" en este documento), y los Distribuidores Independientes pueden participar en las actividades de ventas y relacionadas con los Productos que no son de la Compañía y servicios si así lo desean para hacerlo. Sin embargo, si un Distribuidor Independiente elije participar en otra oportunidad de venta directa, con el fin de evitar conflictos de intereses y lealtades, los Distribuidores Independientes no tienen permitido realizar un reclutamiento no autorizado, que incluye lo siguiente (que se detallan en el punto 8. B. - F.):

B. Durante la vigencia de este acuerdo, cualquier reclutamiento o inscripción efectiva o intencionada de los Clientes de la Compañía o de otras empresas de ventas directas, ya sea directamente o a través de un tercero. Incluye, pero no se limita a presentar o ayudar en la presentación de otros negocios de ventas directas a cualquier Cliente de la Compañía o Alentar implícita o explícitamente a cualquier Cliente de la Compañía o Distribuidor Independiente a unirse a otras empresas comerciales. Debido a que existe una probabilidad extrema de que surjan conflictos si un Distribuidor Independiente opera dos programas de ventas directas, es responsabilidad del Ayudante determinar primero si un cliente potencial es un Cliente antes de contratar o inscribir al cliente potencial para otro negocio de red.

C. Durante un período de seis meses a partir de la cancelación de un Acuerdo de Distribuidor Independiente, el ex Miembro no podrá contratar a ningún Interventor o Cliente para otro programa de ventas directas. La producción o entrega de cualquier literatura, cintas o material promocional de cualquier naturaleza para otro negocio de ventas directas que sea utilizado por el Distribuidor Independiente o cualquier tercera persona para reclutar Clientes de la Compañía o Miembros de esa empresa.

D. Los Distribuidores Independientes no podrá participar en la venta o promoción de productos competitivos no pertenecientes a la Compañía a los clientes de la empresa o Distribuidores Independientes. Cualquier producto en la misma categoría genérica que un Producto de la Compañía se considera que compite; p.ej.; Cualquier suplemento de hierbas enriquecido como el café, té, o cualquier suplementos de Ganoderma están en la misma categoría genérica que las bebidas enriquecidas de la Compañía y suplementos dietéticos, y es por lo tanto un producto competidor, independientemente de las diferencias en costo, calidad, ingredientes o contenido de nutrientes. Los ejemplos dados no son únicos y la Compañía se reserva el derecho de declarar cualquier categoría (no definida en el presente) que razonablemente considere competidor y se reserva el derecho de hacer cumplir la sanción o sanciones por violación de Esta cláusula no competitiva.

E. Esta prohibido ofrecer los Productos de la Compañía o promover el Plan de Compensación de la Compañía, junto con cualquier Productos, servicios, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no corresponda a Gano Excel.

F. Otorgar cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no sea de la Compañía en cualquier reunión de la Compañía, seminario, lanzamiento, convención u otra función de la Compañía o inmediatamente después de dicho evento.

9. PROCEDIMIENTOS DE VIOLACIÓN Y RESPONSABILIDAD DE POLÍTICAS

A. La Compañía se reserva el derecho exclusivo de disciplinar, rescindir y / o retener el pago de Comisiones y bonificaciones a cualquier Miembro que viole cualquier disposición de la Solicitud de Distribuidor Independiente, las P & P, las enmiendas, Addendums o cualquier otra violación que haya sido Determinado por la Compañía previa notificación

Al litigio. Se informará de un acto de este tipo. Dicha terminación revoca todos y cada uno de los derechos bajo el Acuerdo de Distribuidor Independiente y Planes de Compensación y será efectiva a la verificación por la Compañía de dichas violaciones. En caso de cancelación, la Compañía tendrá derecho a buscar un recurso legal por cualquier daño a que tenga derecho por ley y está autorizada a contactar cualquier entidad gubernamental responsable de la supervisión de cualquier ley, reglamento, estatuto o regulación que el Distribuidor Independiente pueda tener Violado.

B. Cuando la Compañía tenga conocimiento de una violación o de una presunta violación, los siguientes procedimientos pueden aplicarse:

- Advertencia: Notificación de infracción proporcionada al Representante. Solicitud de cesar el comportamiento no conforme.
- Notificación de Violación: Inicio Oficial de los procedimientos disciplinarios. El acusado es informado por escrito de presuntas violaciones y se le proporciona diez (10) días para responder a las acusaciones por escrito. Después de diez (10) días, no se considerará ninguna respuesta y el Departamento de Cumplimiento tomará una decisión sobre la disciplina apropiada.
- Libertad de Prueba: El Distribuidor Independiente no puede mantener el estatus de afiliado, y se le prohíbe celebrar reuniones de oportunidad, de iniciar o solicitar cambios en el Patrocinador / Colocación y de hacer cambios a la información en el sitio Web de Back Office. Un Distribuidor Independiente tiene sesenta (60) días para hacer cambios correctivos y debe de comprometerse a cumplir con estas P & P (La Probación no impide que un Distribuidor Independiente firme en las solicitudes de cambio de Patrocinador / Placement iniciadas por Afiliados en su organización Downline).
- Suspensión: Se prohíbe al Distribuidor Independiente realizar órdenes, recibir la Comisión y cheques de bonificación, y patrocinar nuevos acuerdos. Un Distribuidor Independiente tiene sesenta (60) días para hacer cambios correctivos y debe comprometerse a cumplir con estos P & P.
- Terminación: se termina la negociación del conflicto violatorio. Se aplican las políticas y procedimientos relacionados con la terminación y la reinscripción.

C. La Compañía se reserva el derecho de cobrar una cantidad determinada por el Departamento de Cumplimiento a un Miembro en violación en cualquier etapa de los procedimientos disciplinarios. Se retirará del cheque de la Comisión o se facturará directamente al Distribuidor Independiente (pagadero por cualquier medio que el Distribuidor Independiente haya proporcionado a la Compañía para el pago del Producto). El no realizar el pago dentro de los sesenta (60) días, puede afectar en el avance automático de ese nivel a un nivel disciplinario más alto.

10. TERMINACIÓN

A. Un Distribuidor Independiente puede terminar su negociación en cualquier momento proporcionando a la Compañía una notificación escrita de su intención de terminar. La solicitud por escrito debe ser firmada por el Distribuidor Independiente y cualquier co-solicitante (si corresponde). Un Distribuidor Independiente puede renunciar en cualquier momento por cualquier razón.

B. Una vez terminada la afiliación, ya sea voluntaria o involuntariamente, el ex-Asociado pierde todo el volumen y sus puntos de recompensa devengados. El Ex-Distribuidor Independiente deberá dejar de representarse inmediatamente como miembro de la Compañía. La línea descendente de un Distribuidor Independiente retirado pasará a su patrocinador ascendente.

C. Un miembro que haya dimitido o que haya sido despedido puede volver a presentar una candidatura para ser un Distribuidor Independiente al menos seis (6) meses después de la terminación. Durante este período de seis (6) meses, no se les permite participar de ninguna manera en la construcción o desarrollo de su organización. El período de espera de seis (6) meses comenzará una vez que el Departamento de Cumplimiento termine el Acuerdo.

D. El Distribuidor desafiliado, una vez que se reaplique el estatuto de Miembro, será tratado como si nunca hubiera sido Distribuidor Independiente y, deberá seguir los procedimientos de solicitud estándar y se le pedirá que pague la cuota de inscripción. No conservará derechos previos a bonos, rango, organización de línea descendente o posición en ninguna línea de ascendencia anterior.

E. Cuando un miembro está inactivo por un período consecutivo de seis (6) meses, su afiliación termina automáticamente, sin previo aviso. La Compañía se reserva el derecho de reactivar una posición terminada a petición del Distribuidor Independiente y aprobación por la Compañía.

F. Un contrato puede ser terminado por violación de los Estándares de Conducta que se encuentran en el Apéndice.

11. PUNTOS DE RECOMPENSA

A. Si un miembro devuelve una orden que ganó puntos de recompensa y la devolución deja el saldo de puntos de recompensa negativo, se requerirá a un miembro que compre puntos de recompensa por la cantidad necesaria de puntos para que su saldo de recompensa sea 0 en Precio de \$ 17.00 por punto. La cantidad será deducida de las comisiones del Distribuidor Independiente.

12. RESOLUCIÓN DE CONFLICTO

A. De vez en cuando, pueden surgir desacuerdos o conflictos entre las obligaciones que se derivan de la observancia de las P & P. Los problemas deben ser manejados tan pronto como sea posible. Es importante que los asuntos de disputa entre Distribuidores Independientes sean resueltos entre ellos mismos sin la participación de la Compañía, siguiendo los procedimientos descritos a continuación.

B. Las personas que noten las violaciones a las P & P deben señalarlas a la atención del Distribuidor Independiente percibido como violador. Este procedimiento debe resolver la mayoría de los problemas, ya que la mayoría de las violaciones son causadas por la falta de comprensión de las P & P. Si este procedimiento no resuelve el problema, los infractores deben ser reportados a su subalterno del rango de Platino o superior, junto con detalles escritos tales como fechas, testigos, etc.

C. Si el problema no es resuelto por el Distribuidor Independiente de la línea ascendente, o si dos (2) partes contendientes tienen un rango distinto de Platino o por encima de la Línea Ascendente, el problema puede ser referido por escrito al Departamento de Cumplimiento. Cuando la controversia involucre a la Compañía como parte, los Distribuidores Independientes tienen el deber de llevar dichos desacuerdos a la Compañía antes de tomar cualquier disputa pública a través de la acción de intervención judicial y / o arbitraje.

D. Cuando se notifique dicha violación, la Compañía podrá consultar con cualquier persona en cualquier momento sobre cualquier presunta violación del Acuerdo de Distribuidor Independiente y / o de las P & P que sean necesarios para llevar a cabo una investigación. A petición de la Compañía, el Distribuidor Independiente debe proporcionar toda la documentación directamente relacionada con una presunta violación. Una vez finalizada la investigación, la Compañía podrá notificar a los Miembros involucrados de una audiencia Sobre las cuestiones relativas a la presunta violación. Toda información obtenida durante una investigación o audiencia será considerada como confidencial, excepto en los casos en que se haya determinado que el acusado ha violado los estatutos federales, estatales o locales. El hecho de que la Compañía no solicite o reciba documentación inicialmente no renuncia a los derechos de la Compañía de obtener dicha información y / o documentación.

E. Si los Miembros involucrados no pueden resolver la disputa y la Compañía está involucrada, entonces los Distribuidores Independientes y la Compañía deberán someterse a un arbitraje obligatorio antes de iniciar cualquier causa de acción en un tribunal competente. Cada parte que tenga una preocupación primero deberá dar aviso de la intención de someterse al arbitraje antes de la negociación. Sin embargo, si la Compañía no está involucrada en la disputa, las personas involucradas son libres de usar cualquier método de solución disponible bajo la ley.

F. Cualquier persona que viola cualquiera de las P & P puede ser requerida para cancelar la publicidad, destruir literatura no autorizada, eliminar las señales finales, desconectar

teléfonos, y / o cualquier otro remedio relevante. Y la autorización de Distribuidor Independiente puede ser cancelada. Los infractores serán responsables ante la Compañía por cualquier daño, incluyendo los honorarios de abogados, como resultado de violaciones.

13. SOLICITUDES ESPECIALES

A. La Compañía ofrece numerosos servicios a sus clientes sin cargo. Sin embargo, los Distribuidores Independientes ocasionalmente hacen peticiones que requieren tiempo y esfuerzo especial para cumplir. Las solicitudes en esta categoría incluirían copias de recibos, papeleo, información de bonificación en profundidad que se debe calcular o extraer, investigación, instrucciones bancarias, solicitudes de suspensión de pagos, reedición de pagos, etc. Por un costo de \$ 35 (USD) por hora, más los costos reales, con un cargo mínimo de \$ 35 (USD), más los costos reales, por solicitud. Los costos incluirían honorarios bancarios, honorarios de fotocopia o gastos, honorarios legales, honorarios de la contabilidad, etc.

B. Se puede pedir a los interesados que firmen una confirmación de las peticiones de trabajo especial antes de que se inicien. Si se solicita un servicio especial debido a un error causado por la Compañía, se pueden omitir los cargos por esta solicitud.

14. POLÍTICA DE PRIVACIDAD

A. Toda la información proporcionada por un Distribuidor Independiente en la Solicitud de Distribuidor Independiente será usada con el propósito de nombrar a esa Solicitante y para propósitos relacionados con la afiliación de Distribuidor Independiente. No se hará ningún otro uso de la información.

B. Toda la información en poder de la Compañía con referencia a la línea descendente, genealogía y / o colocación de empresas independientes es propiedad de la Compañía. Como tal, esta información es confidencial. El Distribuidor Independiente no mantiene Derechos o propiedad con referencia a esta información y / o datos. Los Distribuidores Independientes deben tratar esta información como confidencial y propietaria de la Compañía. El uso inapropiado y no autorizado de esta información por parte de un Distribuidor Independiente puede ser causa de terminación y / o cualquier otro recurso legal disponible para la Compañía.

C. Al inscribirse, el Distribuidor Independiente autoriza a la Compañía a revelar la información de contacto proporcionada a los Patrocinadores de línea ascendente. Es que la información estará disponible sólo para uso comercial y no se le proporcionará a ninguna otra parte, incluyendo a otros miembros de Gano Internacional. La información es propiedad y es propiedad de la Compañía. No podrá ser vendida, compartida o proporcionada a ninguna otra parte.

D. La Compañía suministrará información sobre el procesamiento e información al Distribuidor Independiente acerca de su organización de ventas de Downline (la información no incluye información personal como números de identificación y/o impuestos). El Distribuidor Independiente acepta que no revelará dicha información

a terceros directa o indirectamente (incluyendo otros Distribuidores Independientes de Gano Excel Internacional) ni utilizará la información para competir con la Compañía directa o indirectamente. El Distribuidor Independiente acuerda que esta información es, y sigue siendo, propiedad de la Compañía. La violación de este requisito de confidencialidad es motivo de terminación. Las Políticas de Privacidad permanecen en vigor incluso cuando un Distribuidor Independiente elige renunciar a su Afiliación. La renuncia no exime a estas políticas.

15. IMPUESTOS

A. El Solicitante debe proporcionar un número de identificación fiscal (RFC) con la Solicitud. Si el Solicitante no cuenta con el, entonces un número de Seguro Social (o un número equivalente de identificación fiscal)

Se requiere con la solicitud de Distribuidor Independiente un número de identificación fiscal emitido por una autoridad fiscal nacional o federal para individuos y entidades comerciales como sociedades, organizaciones, corporaciones, fideicomisos, sociedades de responsabilidad limitada, etc.

B. Falsificación de Información Tributaria: Los acreedores deben proporcionar información tributaria exacta y verídica. Si una persona establece una declaración con un número de seguro o de identificación fiscal falsos, o utilice la información de otra persona sin permiso, la Licencia puede ser terminada inmediatamente y el Distribuidor Independiente perderá cualquier derecho asociado con la Licencia. La Compañía se reserva el derecho de comunicarse con la persona, su Patrocinador o un organismo gubernamental para determinar si la información tributaria es falsa.

Y el Patrocinador puede ser requerido para compensar a la Compañía por cualquier Comisiones y bonificaciones pagadas durante la existencia de la Alianza falsa.

C. Número de Seguro Social no válido (o número equivalente de identificación de impuestos): Si la Compañía tiene un número de Seguro Social no válido (o número de identificación fiscal equivalente) y las Comisiones y/o el bono para el año civil exceden los cien (\$ 100 USD) dólares, La Compañía se reserva el derecho de retener el pago de comisiones y bonos futuros hasta que la Compañía tenga un número de Seguro Social válido (o número equivalente de identificación fiscal).

D. Impuesto sobre la Renta: El Distribuidor Independiente no será tratado como un empleado con fines fiscales. Los intermediarios son contratistas independientes para todos los propósitos y no tienen impuestos de ingresos (o equivalentes) retenidos de las Comisiones, a menos que el Asociado no proporcione a la Compañía la información requerida por la ley. Los acreedores deben cumplir sus obligaciones tributarias como Distribuidores Independientes. Los acreedores deberán proporcionar a la Compañía todos los formularios de impuestos relevantes requeridos

Por la jurisdicción en que viven. El no proporcionar dicha información a la Compañía puede resultar en la retención de una parte de la Comisión del Litigio, según lo requerido por la ley. La Compañía reportará información de ingresos o ventas a la autoridad gubernamental apropiada, como lo

requiere la ley aplicable. Los Distribuidores Independientes son responsables de ponerse en contacto con las autoridades tributarias adecuadas o un contador para obtener información actualizada sobre la legislación fiscal. Todos los Miembros acuerdan indemnizar y eximir a la Compañía por cualquier sanción o gravamen impuesto debido a la información incorrecta o incompleta suministrada por el Distribuidor Independiente.

E. Impuesto sobre las ventas (o impuesto aplicable) y exención: Si un agente se ha registrado como agente de retención a través de su agencia local de impuestos sobre las ventas y ha presentado su certificado correspondiente al Departamento de Cumplimiento de la Compañía, la recaudación del impuesto a las ventas, IVA, ISR, impuesto indirecto (o cualquier otro "Equivalente al Impuesto a las Ventas") será responsabilidad del Distribuidor Independiente. La Compañía no retendrá los impuestos sobre las ventas si la documentación apropiada no es recibida y aprobada por la Compañía. Dicha información deberá ser proporcionada a la Compañía en tiempo y forma, antes de que el pago de las comisiones correspondientes se realice.

Si el litigio no proporciona tal certificación de la autoridad tributaria apropiada, la Compañía cobrará el impuesto sobre ventas basado en el precio de venta sugerido. La tasa impositiva aplicable se calculará en base a la zona en la que se realiza la venta de los Productos que la Compañía envía. Eso es responsabilidad del Distribuidor Independiente proporcionar una copia actualizada de su certificado de exención del impuesto sobre las ventas cada año.

F. Impuesto sobre el trabajo por cuenta propia: Los afiliados deben pagar individualmente y de forma independiente a la Compañía, los impuestos apropiados sobre el autoempleo a menos que se pague una cantidad adecuada de impuestos como resultado de otro empleo. Los formularios e instrucciones pueden obtenerse de la autoridad tributaria local.

G. Impuesto al desempleo: La Compañía no contribuye a ninguna de las diversas cajas de desempleo debido a su condición de contratista independiente. Un Miembro no es elegible para reclamar una indemnización de desempleo, Trabajo, Seguro Social (o equivalente), o hacer reclamaciones de compensación al trabajador como resultado de haber sido un Distribuidor Independiente.

H. Los accionistas no deben dar ninguna garantía con respecto a las consecuencias fiscales actuales o futuras del impuesto sobre la renta ni a las consecuencias tributarias de herencia, de los beneficios de la Comisión. Todas estas consecuencias están sujetas a cambios.

16. AFILIACIONES PARA PERSONAS NO INDIVIDUALES

A. A efectos fiscales, cuando los Solicitantes Independientes no sean personas físicas, la solicitud deberá estar firmada por un representante legalmente autorizado para obligar a la entidad solicitante y puede haber adjuntado los siguientes documentos (La Compañía solicita esta documentación dentro de los 30 días de todas las entidades participantes, Incluyendo pero no limitado a organizaciones, corporaciones,

sindicatos, sociedades, fideicomisos):

- Certificado del número de identificación fiscal.
- Una copia de los Artículos de Organización, Artículos de Incorporación (si es corporativa o no), Acuerdo de sindicación (si es sindicato), Acuerdo de sociedad (si es una sociedad) o Acuerdo de fideicomiso (si es fiduciario).

- Una autorización o resolución firmada por la entidad de negocios, autorizando a la persona que firma la solicitud para hacerlo.

B. Un formulario de Declaración de Beneficio debe acompañar cada solicitud para la cual el solicitante no es un individuo. La firma y el número de identificación fiscal (por ejemplo, el número de Seguro Social) de cada persona que tenga un interés

La entidad que se convierte en un Distribuidor Independiente debe aparecer en el formulario. Los directores y miembros del consejo de administración de organizaciones no lucrativas se consideran que tienen intereses económicos y deben estar listados en la Declaración de Beneficio. Las empresas y otras entidades no individuales no pueden inscribirse como Afiliados por teléfono o Internet. El Formulario de Solicitud y Declaración de Interés Beneficiario debe enviarse por correo.

C. Un Asociado puede cambiar su estatus de un individuo a sociedad o corporación o de sociedad o corporación a un individuo pero debe notificar a la Compañía por escrito. La autorización escrita debe ser firmada por el individuo o entidad que cambia el estatus, así como el individuo o entidad que acepta el cambio. Él / ella también debe cumplir con las provisiones de la Sección 14A en proveer la información requerida para esa entidad. La Empresa cobra una tarifa de procesamiento consistente con una tarifa de venta o transferencia en relación con esta transacción. La Compañía se reserva el derecho, a su absoluta discreción, de rechazar la aceptación de una organización de reemplazo sin que se le exija que dé razones.

17. VENDER O TRANSFERIR UNA AFILIACIÓN

A. Un Asociado puede vender, ceder o transferir de cualquier otro modo sus derechos o posición solamente a la persona que reciba la aprobación expresa por escrito de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de aprobar la transacción, pero no rechazará sin razón el permiso. Una Venta o Transferencia ocurre cuando una persona o entidad con un número de identificación de Distribuidor Independiente transfiere la propiedad o el control a otra persona o entidad con un número de identificación diferente del contribuyente.

B. Si un Representante recibe un derecho legítimo de un individuo o una entidad para comprar esa Acción; El Distribuidor Independiente deberá completar y presentar un formulario de Solicitud de Transferencia de Participación. Gano Excel conservará el derecho de la primera negativa a comprar la Licitación en los términos que se le proporcionen dentro de los diez (10) días hábiles. Si Gano Excel opta por no comprar la Adjudicación, el Intermediario en cuestión será libre de proceder con la venta, sujeto a los términos aquí descritos.

C. Para transferir una Participación, el Accionista debe

estar activo y en buen estado con la Compañía. Un socio existente en la actualidad no puede comprar ninguna parte del negocio de otra empresa. Además, se debe presentar un formulario de "Solicitud de transferencia de información" y una tarifa de procesamiento de transferencia de \$ 100 (USD). Si se aprueba la solicitud, se le asignará un nuevo número de identificación a la Afiliación, pero mantendrá la misma posición de patrocinador / colocación que antes de la transferencia aprobada.

D. Una vez que la Solicitud de Transferencia de Formulario de Participación sea recibida por la Compañía, la notificación al Miembro solicitante se entregará dentro de los 10 días hábiles y si se aprueba la solicitud se ingresará dentro de los 10 días hábiles siguientes.

E. Los formularios incompletos, incorrectos, inapropiados y presentados para la Solicitud de Transferencia de Participación serán cobrados por un cargo adicional de \$ 35 (USD) y deberán ser reenviados.

F. Un Asociado que venda su Afiliación no será elegible para re-calificar como Miembro por un período de al menos seis (6) meses después de que la Compañía haya aprobado la venta.

G. La Compañía no aprobará ninguna venta o transferencia si tiene conocimiento de que la transacción en cuestión está sujeta a una orden de embargo o una violación de impuestos.

H. Si un Miembro cambia permanentemente su país de residencia, el cambio se considerará una Venta o Transferencia. Todas las políticas, procedimientos y cargos asociados con la venta o transferencia son aplicables. El Miembro será responsable de cumplir con todos las P & P y Addendums específicos del nuevo país de residencia.

I. Los acreedores deben cumplir con las restricciones descritas en la Sección 10 de Terminación, así como con todas las otras P & P.

18. DISOLUCIÓN DE UNA AFILIACIÓN CONJUNTA

A. La disolución de una afiliación conjunta debe hacerse de una manera que no perturbe los ingresos o intereses de las organizaciones de línea ascendente y descendente de la Asociación en cuestión. Los Distribuidores Independientes deben considerar lo siguiente al decidir si desea disolver una Acción conjunta:

- En caso de disolución de una sociedad conjunta, cualquiera de los copropietarios podrá operar la licitación, pero los demás copropietarios deberán renunciar a sus derechos e intereses en la licitación.
- La disolución nunca implicará la división o reasignación de la organización de la línea descendente de la Afiliación conjunta.

Las Comisiones de línea descendente no se dividirán entre propietarios conjuntos.

19. MUERTE DE UN AFILIADO

A. En el caso de la muerte de un miembro, los derechos de asociación serán transferidos al sucesor legal de conformidad con la ley. La Compañía requiere fotocopias certificadas del certificado de defunción (o una declaración del médico) y un testamento certificado, una orden judicial u otra

documentación legal apropiada antes de que la transferencia pueda ser efectiva. Los sucesores en interés deben cumplir con los requisitos actuales del programa y están sujetos a estas P & P. Con aviso de fallecimiento, la Compañía se reserva el derecho de hacer pagos a la finca del Afiliado fallecido.

SECCIÓN II: PEDIDOS

20. CAMBIOS DE PRECIOS

A. La Compañía se reserva el derecho de realizar cambios en los precios al por mayor y al por menor. Incluye cambios en los precios de los productos, cambios en los precios de materiales colaterales, cambios en los precios de envío y manipulación y cualquier otro cambio de precios que la Compañía considere necesario sin previo aviso.

21. PROCEDIMIENTOS DE PEDIDO

A. Las órdenes pueden ser colocadas por teléfono llamando al Departamento de Servicio al Cliente al (55) 4195-0598.

B. Cuando GE envíe una orden a granel (GE define una orden a granel como cualquier pedido de más de \$ 1,000 PV, sin incluir las compras de ESP), se debe completar y enviar un Formulario de Contrato de Pedido a Granel. Al enviar el formulario de pedido masivo, usted acepta cumplir con los términos del formulario de pedido masivo que puede incluir, y no está limitado a, renuncia a las políticas de devolución de Gano Excel, restricciones sobre dónde vender y anunciar el producto y restricción de El precio mínimo de venta de los productos. Por favor vea el formulario para los términos exactos.

C. Para enviar por correo ordinario o mensajería una orden, envíe un Formulario de pedido completado, junto con el pago completo, a: Gano Excel México a Lucerna No. 26 Col. Juárez, Del. Cuahtemoc CP 06600 CDMX

D. Los pedidos pueden ser enviados por mail a atencionclientes@ganoexcel.mx o llamando al teléfono (55) 4195-0598.

E. Para recibir crédito de Volumen Personal (PV) por un período determinado, las órdenes deben ser recibidas en la oficina corporativa por la fecha de corte asignada. Los pedidos por correo se procesarán de acuerdo con la fecha en que se reciban y se introduzcan en el sistema en la oficina corporativa y no según la fecha del matasellos.

F. Los gastos de envío y manipulación se calculan según la ubicación; Póngase en contacto con el Servicio de atención al cliente para obtener información relativa a regiones específicas. La Compañía enviará normalmente fletes terrestres prepagados. Si un socio elige un método de envío distinto del estándar para su área, se le cobrará por la diferencia en los costos de envío.

22. ENTREGA DE PEDIDO EN SUCURSAL

1. Un Distribuidor Independiente puede recoger su pedido en Sucursal. El Distribuidor Independiente, cuando recoja el producto, se le pedirá que verifique la información de su cuenta para asegurarse de que el producto se está liberando a la persona correcta. Por favor, esté listo para verificar la

información como su dirección, número de teléfono, dirección de correo electrónico, datos de la tarjeta de crédito, último pedido o patrocinador personal.

2. La Compañía enviará el Producto que ha sido marcado para "Entrega en Sucursal" si el Producto no ha sido recogido por el Distribuidor Independiente dentro de los diez (10) días hábiles de la fecha de recogida programada. Las tarifas de envío aplicables se facturarán a cualquier método de pago anotado en la Comunicación. Los pedidos realizados para la Entrega en Sucursal no se pueden cambiar en el momento de la recogida; Cualquier deseo de devolver o modificar una orden de Llamadas por voluntad tendrá que seguir la Política de devoluciones estándar de la Compañía y debe iniciarse contactando el servicio de atención al cliente de Gano Excel para su Autorización.

- Entendemos que ciertos clientes envían un amigo, un miembro de la familia o un compañero a realizar la recolección en su nombre, sin embargo, si otros van a recoger su producto, por su seguridad, simplemente le pedimos a cada uno que llene nuestro formulario de autorización y agregue los individuos deseados a su cuenta para obtener la autorización de recolección de productos.

23. PROGRAMA AUTO ENVIO (AutoShip)

A. Un Distribuidor Independiente puede elegir participar en el Programa de Envío Automático, la participación es totalmente electiva. Si el Distribuidor Independiente decide participar en el programa de Auto Envío, puede establecer pedidos contactando con nuestro servicio de atención al cliente. Todos los pedidos de Auto Envío superiores a \$ 300 PV requerirán la aprobación de la empresa. La aprobación puede tardar hasta 24 horas en procesarse. Una vez que el Distribuidor Independiente solicite la aprobación de Auto Envío (órdenes superiores a \$ 300 PV) y se otorga la aprobación, El Auto Envío se establecerá para liberar mensualmente. En caso de que el Distribuidor Independiente realice un cambio de Auto Envío, tendrá que contactar con el servicio de atención al cliente una vez más para repetir el proceso para la aprobación de Auto Envío (órdenes superiores a \$ 300 PV). Esto es para ayudar que la empresa siempre tenga el producto disponible, sin tener que pedirlo durante cada período de cuatro semanas.

Hay 13 periodos de cuatro semanas al año. Para establecer un pedido de Auto Envío o una inscripción original, el Distribuidor Independiente deberá informar a la Compañía de la cantidad de Producto que se enviará cada cuatro semanas, el método de pago que se utilizará y seleccionar el día que desee que el Auto Envío sea procesado. Un Auto Envío puede establecerse en el momento que se desee. Una cuenta de Auto Envío se cargará el día en que se procesa la orden para el envío.

Los pedidos de Auto Envío se procesan y se envían según las fechas publicadas por la empresa.

B. Al establecer el Auto Envío, el Distribuidor Independiente recibirá el envío cada cuatro semanas, sin importar el Volumen ordenado por ese Miembro en otros momentos de un mes determinado.

C. Rechazo del Producto: Si un Distribuidor Independiente rechaza cualquier Pedido de Producto que no se deba a un

error de la Compañía, esta negativa se considera motivo para cancelar su Envío Automático, que puede resultar en la pérdida del estado de Acción Activa y pérdida de acceso a beneficios.

D. Pago: Todos los pagos serán verificados con la compañía de la tarjeta de crédito antes de procesar los pedidos tradicionales y Auto Envío. En caso de que se rechace la autorización, el Departamento de Atención al Cliente puede intentar ponerse en contacto con el Distribuidor Independiente, así como volver a intentar obtener autorización. Si la autorización no se alcanza antes del cierre de un período de comisión, la orden se considerará "sin procesar" y no se incluirá en el cómputo y procesamiento de la Comisión.

E. Es responsabilidad exclusiva del Distribuidor Independiente garantizar que sus pedidos de Auto Envío son procesados exitosamente (supervisando el estado de su pedido y notificando inmediatamente al servicio de atención al cliente de Gano Excel si un pedido programado no se muestra como procesado) además el Distribuidor Independiente acepta no Imputar a la Compañía como responsable de cualquier pérdida debido al no procesamiento de una orden de Auto Envío.

F. Cambio / Cancelación de Auto Envío: Para que la Compañía cambie la dirección de facturación de un Miembro o inicio / cancelación de un Auto Envío, deberá hacer llegar una solicitud por escrito, incluyendo la firma autorizada del Distribuidor Independiente con la información que debe ser cambiada, y debe ser recibida por la Compañía en no menos de cinco (5) días hábiles antes de que el Auto Envío esté listo para ser enviado. Cualquier solicitud recibida antes de esta fecha se aplicará al mes siguiente. No se pueden hacer cambios a ningún Auto Envío durante los cinco (5) días hábiles anteriores al envío del envío automático. Tales solicitudes incluyen, pero no se limitan a, cambiar el número de artículos ordenados, la dirección de envío, el método de pago, etc. Los Distribuidores Independientes también pueden cancelar o modificar su Auto Envío en cualquier momento, pero las mismas políticas de cambio / cancelación se aplican.

24. PAGO DE PEDIDOS

A. Los pedidos de productos deben ir acompañados de una forma de pago aceptable por la Compañía. El pago debe ser por la cantidad exacta de la orden. Al solicitar un pedido de Producto, el Distribuidor Independiente Certifica que ha vendido o consumido el setenta (70) por ciento de todos los productos pedidos previamente a la Compañía y que no está almacenando Producto.

B. Los Afiliados pueden realizar sus pagos usando cualquiera de las siguientes opciones de pago: • Tarjeta VISA o MasterCard, • Tarjeta de débito bancaria • Efectivo (Pesos Mexicanos)

C. Las órdenes por teléfono deben pagarse con tarjeta de crédito o con tarjeta de débito bancaria. Después de tomar el pedido, el agente de servicio al cliente leerá el pedido para su aprobación. Es responsabilidad del Distribuidor Independiente hacer correcciones en ese momento respecto a los datos proporcionados. Una vez que la llamada es

completada, la orden es liberada al centro de envío y no se pueden hacer correcciones ni adiciones. Un representante puede comunicarse con el Departamento de Servicio al Cliente con respecto al proceso de envío de la orden.

D. La única persona (s) autorizada (s) para pagar una orden usando una tarjeta de crédito o una tarjeta de débito bancaria son los firmantes autorizados en la cuenta de crédito o débito bancaria. La Compañía no puede cumplir con las solicitudes de pago de una orden utilizando la tarjeta de crédito o la tarjeta de débito de una persona distinta a menos que el firmante autorizado en la cuenta de crédito o bancaria esté en el teléfono o haya proporcionado autorización previa por escrito a la Compañía.

E. Gano Excel México toma las precauciones necesarias para proteger la información de su tarjeta de crédito del uso no autorizado de otros usuarios. Sin embargo, Gano Excel no se hace responsable de cualquier uso indebido de la información de su tarjeta de crédito por parte de un socio con el que haya compartido su información de tarjeta de crédito. Es su responsabilidad proteger la información de su tarjeta de crédito del uso no autorizado por otros. Si usted da voluntariamente su información de tarjeta de crédito a otra persona, no es responsabilidad de Gano Excel México vigilar y / o controlar su actividad de tarjeta de crédito. Gano Excel puede optar por emitir un reembolso en una orden de compra no autorizada, pero sólo con la devolución y la recepción de la compañía del producto sellado no utilizado.

25. PAGOS NO COMPLETADOS

La Compañía evalúa una tarifa de manejo de \$ 35 (USD) o una cantidad igual a cinco (5) por ciento del monto nominal del pago de una orden, cualquiera que sea mayor, en cualquier orden que no sea cobrada del banco de un Distribuidor Independiente. Cualquier cantidad no cobrada podrá deducirse de comisiones actuales o futuras. Además de las tarifas descritas anteriormente, la Compañía tiene derecho a intereses de un 1,5% (1,5%) del saldo no cobrado por mes. Todas las devoluciones debidas a la disminución de la tarjeta de crédito, o a cualquier otro cargo, deben resolverse el último día hábil del período de comisión o el Volumen de tales ventas no se incluirá en el cálculo de Comisión para los pagos de la Comisión correspondientes a dicho período. Los reembolsos de cargos también pueden ser enviados a una agencia de cobranzas según lo considere apropiado por la Compañía.

26. ORDENES NO SURTIDAS

Si algún producto está temporalmente fuera de stock, el Distribuidor Independiente recibirá la notificación de la orden no surtida en la factura. Dado que las órdenes atrasadas ya se pagan por el PV / CV de las órdenes de retroceso se emiten de acuerdo con el ciclo de comisión normal (es decir, PV / CV no necesariamente se aplicará al ciclo de comisión en el que se envía el pedido). Generalmente, la Compañía rechazará las órdenes y podrá optar por no cargar el envío adicional cuando se cumplan los pedidos atrasados.

27. RETORNO / INTERCAMBIO DE PRODUCTO

Cualquier Miembro Activo (aquellos que no hayan terminado voluntaria o involuntariamente sus licencias) pueden devolver o intercambiar productos de acuerdo con las siguientes políticas / condiciones, además de las políticas de devolución en las secciones 27 y 28:

- El intercambio / devolución del producto es iniciado por un Distribuidor Independiente (a través del contacto con el servicio de atención al cliente y la adquisición de un número de ARM) * Aplican restricciones.
- Los intercambios / devoluciones autorizados se envían a la Compañía dentro de los 10 días siguientes a la recepción del número ARM.
- El Distribuidor Independiente debe devolver el producto en su embalaje original junto con la factura original y el Producto debe estar en condiciones de restablecimiento (es decir, no debe ser abierto / dañado / expirado). La Empresa será la única responsable de considerar un producto "en condiciones de restablecimiento".
- El producto debe ser devuelto por el Distribuidor Independiente a través de un proveedor de reputación que provea un método rastreable de seguimiento de productos (por ejemplo, UPS, FedEx). Un Distribuidor Independiente asume la plena responsabilidad de los gastos de envío, incluido el seguro y / o el seguimiento de paquetes.

Al recibir la devolución / cambio y una vez que se cumplan las condiciones anteriores, la empresa (a su discreción) notificará al Distribuidor Independiente y emitirá un reembolso / cambio dentro de los treinta (30) días. Si se otorga un reembolso el noventa (90) por ciento del "costo neto" (ver sección 27) del Producto será concedido. En el caso de un cambio el Distribuidor Independiente deberá pagar una tarifa de reposición de existencias del 10% en la compra original.

28. POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN

A. Los clientes sólo podrán devolver el inventario de producto "revendible", no utilizado, sin daños y con las etiquetas actuales y los sellos intactos en buenas condiciones, dentro de los cuarenta y cinco (45) días de la compra. El Producto debe ser enviado, pre-pagado, a la Sede de la Compañía siguiendo los procedimientos descritos en el Procedimiento de Devoluciones.

B. Para ser clasificado como "revendible", el producto debe estar cerrado. Estas condiciones serán determinadas después de ser examinados los productos por la Compañía. Al Distribuidor Independiente se reembolsará el 10, 20 o 30 por ciento del costo neto del producto, dependiendo de cuántos días hayan pasado desde la fecha de compra. Menos las Comisiones (envío, descuentos, promociones, etc.) previamente acreditadas al Distribuidor Independiente para la compra del inventario que se devuelve. Los bonos o comisiones pagados a la línea ascendente de la Compañía en la mercancía devuelta Volumen del Producto se debitarán de cualquier cuenta de beneficiarios de línea ascendente.

C. Si esta póliza concuerda con una ley particular de una jurisdicción, cuando un requisito específico de recompra

haya sido promulgado por ley, la Compañía recomprará los Productos resellables de acuerdo con la ley aplicable de devoluciones y se deben seguir los procedimientos para devolver el producto.

D. Si, a discreción exclusiva de Gano Excel México, cualquier Producto fue pedido para calificar una Pierna del Binario, dicho Producto no es retornable y no habrá reembolsos en tales órdenes.

E. Cuando los Miembros hayan estado en posesión de cualquier Auto Envío determinado por más de treinta (30) días sin la notificación escrita para terminar el Auto Envío, la Compañía asumirá que el estado de la cuenta está activo y mantendrá la cuenta como Auto Envío regular. Las solicitudes para reembolsar retroactivamente los envíos de Auto Envío por varios meses anteriores no serán cumplidas por la Compañía.

F. La Compañía no considerará el inventario como "revendible" si la fecha de caducidad del producto es dentro de los siguientes treinta (30) días, si los sellos del Producto han sido rotos o manipulados, si el artículo ha sido discontinuado o Un artículo particular había sido originalmente vendido bajo una promoción claramente definida, discontinuada, estacional o especial.

G. Los reembolsos o devoluciones no ocurrirán en el inventario previamente certificado como "vendido" bajo la Regla del Setenta (70) por ciento requerida para los Pedidos de los Afiliados.

H. La cuota de inscripción de solicitud de inscripción de Distribuidor Independiente no es reembolsable ya que proporciona servicios y materiales de mercadeo y demostración.

I. Normalmente no se permiten las devoluciones en las herramientas promocionales, de ventas y materiales de marketing, pero si se conceden, estos artículos pueden clasificarse como "revendibles", si actualmente están siendo vendidos por la Compañía, y será determinado en exclusiva por la Compañía. A continuación se le reembolsará el 90% del costo neto de los materiales, menos los gastos de envío, rebajas, promociones, etc., previamente acreditados al Distribuidor Independiente por la compra de los materiales devueltos o intercambiados.

29. PROCEDIMIENTO DE DEVOLUCIÓN

A. Para que un Miembro obtenga un reembolso por la mercancía devuelta, el Miembro deberá hacer lo siguiente:

- Solicitar el reembolso a la Compañía y proporcionar verificación de los pedidos originales, recibos o pruebas de compra.
- Póngase en contacto con el Departamento de Servicio al Cliente de la Compañía para obtener un número de autorización de devolución de mercancías (ARM) para la solicitud de reembolso. El número de ARM será válido solamente por treinta (30) días a partir de la emisión por la Compañía.
- Envíe el Producto, prepagado, a la Compañía en un contenedor protector, junto con una breve explicación del contenido y el número de ARM dado por el representante del

Servicio de Atención al Cliente. La dirección de devolución y el número ARM deben imprimirse claramente en el exterior del paquete.

B. Todos y cada uno de los gastos de envío o mensajería para la devolución del producto al centro de distribución correrán a cargo únicamente del Distribuidor Independiente. Cualquier daño o pérdida que ocurra al producto devuelto durante el envío también será responsabilidad del Distribuidor Independiente. En caso de que el paquete que contenga el producto devuelto llegue a la Compañía dañado (por lo que no se puede volver a vender), el centro de distribución de la Compañía rechazará el envío. Se recomienda utilizar un servicio de mensajería fiable y rastreado para el envío.

C. Cuando se haya completado el procedimiento anterior y se haya verificado el proceso de devolución y el Producto, se emitirá un reintegro de hasta el noventa (90) por ciento del valor del Producto al por mayor y se enviará al Distribuidor Independiente. Los reembolsos se realizarán mediante el método utilizado para pagar la orden inicialmente (tarjeta de crédito) dentro de los treinta (30) días. Las leyes o requisitos de compra locales, estatales o federales pueden causar variación en este procedimiento.

D. Si la Compañía ha entregado un reembolso por el cual se le ha pagado la indemnización a la Comisión por la venta; El Distribuidor Independiente podrá ser requerido, a opción de la Compañía, para devolver cualquier Comisión aplicable recibida.

E. Política de devoluciones al por menor: Los clientes minoristas pueden devolver el producto siguiendo los procedimientos de devolución descritos en este documento.

30. PRODUCTO DAÑADO, DEFECTUOSO O INCORRECTO

A. Cuidado del producto. Toda el producto de la Compañía debe ser almacenado en un área fresca, seca e higiénicamente segura o según lo indicado en la etiqueta. Como regla general, el Producto debe mantenerse por lo menos a 4 pulgadas (4 pulgadas) por encima del suelo. La Compañía no se hace responsable de productos dañados debido a un almacenamiento inadecuado.

B. No consumir ningún producto producido por la Compañía si el sello está roto o alterado de alguna manera.

C. Si el producto está dañado o defectuoso; Un Distribuidor Independiente debe ponerse en contacto con la Compañía dentro de los diez (10) días de haber recibido la orden. La Compañía emitirá una orden para el Producto e inmediatamente enviará una orden de reemplazo. La Compañía inspeccionará el producto indeseable al recibirlo.

D. En el caso de que un envío no llegue a la dirección especificada para el pedido, el Distribuidor Independiente deberá informar al Servicio de Atención al Cliente de que el Producto no fue recibido. Dicho informe debe producirse dentro de los catorce (14) días después de la orden.

E. En caso de que un Distribuidor Independiente reciba producto adicional, se pondrá en contacto con la Compañía. El usuario puede denegar el producto a la entrega o enviar el pago para cubrir el costo de los artículos adicionales.

31. POLÍTICA DE RECOMPRA

A. Dentro de los cuarenta y cinco (45) días de la cancelación voluntaria o involuntaria de una Participación, un Distribuidor Independiente que cancela puede devolver, para recompra por la Compañía, cualquier producto que haya sido vendido en los doce (12) meses anteriores. Las leyes o requisitos de recompra locales, estatales o provinciales pueden causar variación en este procedimiento.

B. La cancelación de un pedido de reembolso se le cobrará un 10% de reaprovisionamiento y es responsabilidad del Distribuidor Independiente (a su costo) devolver todo el producto a la compañía a través de un proveedor de envío rastreado (como FedEx o UPS). Un reembolso, menos las tarifas de reposición de existencias y cualquier comisión, bonificación, reembolso o incentivo pagado al Miembro que cancela por la Compañía en asociación con los productos que se devuelven será emitido dentro de los treinta (30) días después de que la Compañía reciba el producto devuelto a sus instalaciones.

C. La compañía recuperará de los patrocinadores y Distribuidores Independientes con cancelación, cualquier comisión, bonificación, reembolso o incentivo que les sean pagados en asociación con el producto devuelto.

D. Los reembolsos o devoluciones no afectarán en el inventario previamente certificado como "vendido" bajo la Regla del Setenta (70) por ciento requerida para los pedidos del Distribuidor Independiente.

32. PROPIEDAD INTELECTUAL

A. La Compañía no extiende garantías del Producto, expresadas o implícitas, más allá de aquellas específicamente articuladas en las publicaciones de la Compañía. La Compañía niega y excluye todas las garantías relativas a posibles infracciones de cualquier patente, marca registrada, nombre comercial, derecho de autor, etc. de México o extranjeras y el Distribuidor Independiente no tendrá derecho a ello. El Distribuidor Independiente notificará inmediatamente a la Sociedad tan pronto como se entere de cualquier reclamación o demanda relacionada con cualquiera de los asuntos discutidos en este párrafo.

33. PRÁCTICAS DE NEGOCIOS DESLEALES

A. Los acreedores no violarán ninguna ley de competencia comercial o de práctica comercial aplicable, incluyendo cualquier estatuto u ordenanza que prohíba la publicidad, venta o venta de mercancías a un precio inferior al costo, lo que significará el costo de la factura de la mercancía.

SECCIÓN III: PATROCINADOR Y COLOCACIÓN

34. PATROCINADOR Y POLÍTICA DE COLOCACIÓN

A. Todas las personas actualmente autorizadas pueden inscribir a otras personas en el programa de la Compañía. Un Distribuidor Independiente no puede usar la función Colocación para colocar un Afiliado fuera de su "árbol de inscripción".

B. Cada Distribuidor Independiente es el único responsable

del desarrollo y el éxito de su negocio de Distribuidor Independiente. Todos los nuevos miembros pueden solicitar formación gratuita y razonable y apoyo de su Patrocinador o de la línea ascendente con respecto a los Productos de la Empresa, P & P y prácticas empresariales. Se anima a cada Patrocinador a mantener una asociación positiva y profesional con los Asociados en su organización. Cuando lo solicite un Miembro de la Línea Descendente, un Patrocinador puede optar por brindar apoyo razonable de capacitación, ventas y desarrollo de negocios. Todos los miembros deben entender que su percepción de un entrenamiento y apoyo razonable puede diferir de la de su Patrocinador. Si no acepta firmar un patrocinador y / o una solicitud de cambio de ubicación, no constituye una falta de apoyo. Cualquier desacuerdo potencial sobre este asunto debe resolverse entre los participantes involucrados; La Compañía no mediará estos desacuerdos.

C. Cualquier Distribuidor Independiente que se encuentre firmando en nombre de otro Miembro sin un Poder Legal autorizado, está sujeto a la cancelación de su afiliación.

D. Ocasionalmente, una o más personas pueden contactar con el mismo grupo prospectivo y puede surgir una pregunta acerca de quién tiene derechos de reclutamiento para ese candidato. La empresa no mediará tales disputas y reconocerá como Patrocinador al individuo cuyo nombre aparece en la Solicitud de Distribuidor Independiente original, firmada, recibida y aceptada por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de consultar con el solicitante sobre la posibilidad de error. Una vez que un Miembro haya presentado una solicitud para convertirse en un Distribuidor Independiente, otros Distribuidores Independientes no procurarán convencer al solicitante para cambiar el Patrocinador y / o la Colocación a otra organización de línea descendente o alentar la violación de la letra y / o el espíritu de estas P & P. Todas las solicitudes de modificación de estatus de Distribuidor Independiente, incluyendo el Patrocinador y / o la Colocación, deben ser enviadas por escrito al Departamento de Cumplimiento.

35. CAMBIO DE PATROCINADOR Y/O DE COLOCACIÓN

A. Un Asociado puede solicitar la modificación de su Patrocinador y / o Matriculador y hacer que su Afiliación se traslade a otro Patrocinador / Inscriptor. La Compañía se reserva el derecho de rechazar una solicitud de cambio para el Patrocinador y / o Enrolador, pero no impedirá injustificadamente que los Distribuidores Independientes pueda hacer tales modificaciones, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones.

B. Para que un cambio sea considerado, se debe presentar un formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador / Inscriptor. La tarifa de envío es de \$ 100 (USD) y si se aprueba el cambio tendrá lugar dentro de 28 días hábiles. La tasa de envío no es reembolsable, incluso si la solicitud es rechazada. Si se requiere investigación adicional para procesar una solicitud la Empresa se reserva el derecho de exigir cargos adicionales, en el procesamiento de la solicitud para continuar. El Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador / Inscriptor debe contener la firma

del Distribuidor Independiente que solicita el movimiento junto con las firmas de nueve (9) Patrocinadores actuales de la línea ascendente que aceptan la solicitud que se envía.

C. Solicitudes rechazadas: En el caso de que se rechace una solicitud de cambio, la solicitud rechazada se considerará inválida. Si el cambio todavía es deseado, el Distribuidor Independiente debe volver a presentar todos los trámites pertinentes y la tarifa de procesamiento.

D. Cada Distribuidor Independiente podrá solicitar un máximo de un (1) cambio de Patrocinador / Encargado, una vez que una solicitud haya sido otorgada por la Compañía e, las solicitudes adicionales no serán aceptadas para revisión.

E. Una vez que un Afiliado haya alcanzado el rango de Diamante o superior, no se le permitirá presentar una solicitud de cambio de Patrocinador y / o de Enrolador.

F. Renuncia: Los afiliados pueden cambiar al Solicitante renunciando al programa de la Compañía, permaneciendo fuera del programa por seis (6) meses y luego aplicando de nuevo bajo un nuevo Solicitante. El Distribuidor Independiente perdería su posición original sobre todos los subdirectores previamente patrocinados. En el caso de la renuncia, la línea descendente de los miembros renunciantes se trasladará a la posición de miembro del Distribuidor Independiente renunciante. El patrocinador de la organización también ascenderá a la posición de patrocinador de Distribuidor Independiente renunciante.

36. SOLICITUD DE CORRECCIÓN DE PATROCINADORES / ENROLADORES

A. Los errores de Patrocinador / Colocación hechos en el momento de la inscripción pueden ser corregidos enviando un Formulario de Solicitud de Corrección de Patrocinador / Inscriptor al Departamento de Cumplimiento. El Distribuidor Independiente, deberá presentar lo siguiente:

- Formulario de solicitud de corrección de patrocinador / inscriptor
- Solicitud Complementaria, Corregida (para el nuevo Distribuidor Independiente)
- Realizar el pago correspondiente de \$100 USD

Si la solicitud es aprobada por la Compañía, la modificación será hecha por la Empresa dentro de 14 días hábiles. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud de corrección de Patrocinador / Enrollador que considere inapropiada y este rechazo no le da derecho a que se le reembolse su cargo de procesamiento.

B. Si la Compañía es responsable de un listado incorrecto de Patrocinador o colocación; La cuota de procesamiento será eximida. Si un error de la Compañía referente al Patrocinador y / o la Colocación no se pone en conocimiento de la Compañía dentro de los treinta (30) días del error de entrada, dicho error será considerado como un error del Distribuidor Independiente. Cualquier corrección entonces debe hacerse como una Solicitud de Patrocinio / Cambio de Ubicación y debe seguir las políticas especificadas en la sección 35.

37. FIRMA EN NOMBRE DE OTRA PERSONA

A. Toda la documentación firmada en nombre de otra persona

debe ser presentada con un Poder legal válido y notariado (o documento legal equivalente). Dicho documento debe otorgar autoridad al firmante por la persona en cuyo nombre se está ejecutando el documento.

38. VIAJES INCENTIVOS, PREMIOS Y SALAS EJECUTIVAS

A. De vez en cuando, la Compañía puede otorgar programas de incentivos, posiblemente en forma de "viajes de escapada". Estos premios o viajes se basan en un desempeño de alto nivel. La Compañía recompensa a los Distribuidores Independientes cuyo nombre aparece en la solicitud original de la Afiliación que haya sido calificada para la adjudicación aplicable. No se realizarán sustituciones de viaje. Ningún pago o crédito será dado a aquellos que no puedan asistir. Los capacitadores de viaje no pueden diferir la asistencia a futuros viajes. Los niños en viajes pueden ser permitidos, a expensas del Distribuidor Independiente, si son aprobados por la Compañía.

B. A pesar de que la Compañía puede pagar el costo de tales "viajes de escapada", el Distribuidor Independiente, acuerda indemnizar y eximir a la Compañía de cualquier lesión sufrida en asociación con el viaje por el Afiliado y / o su Invitados. El Distribuidor Independiente no puede reclamar o confiar en ninguna póliza de seguro de la Compañía para cubrir los costos y gastos de cualquier lesión a los huéspedes del Afiliado y/o al Afiliado.

C. La Compañía está obligada por ley a incluir el valor justo de mercado de cualquier premio de incentivos, viajes, etc. al final del informe de impuestos del año. El Distribuidor Independiente es responsable para los impuestos aplicables y acuerda mantener a la Compañía inofensiva de las reclamaciones de responsabilidad fiscal relacionadas con estos programas de incentivos.

D. Si se descubre que el Distribuidor Independiente ha hecho o ha violado cualquiera de estas P & P para ser elegible para estos incentivos, la Compañía tiene derecho a cobrar los costos incurridos por la Compañía en relación con estos incentivos.

39. REUNIONES CORPORATIVAS

A. Los usuarios no pueden usar dispositivos de grabación de video o audio en ninguna reunión o evento organizado por la Compañía, a menos que la compañía haya proporcionado autorización por escrito indicando lo contrario. No se podrán crear ni distribuir documentos relativos a dichas reuniones, a menos que sean proporcionados por la Compañía a los asistentes.

SECCIÓN IV: PUBLICIDAD Y VENTAS DE AFILIADOS

40. USO DEL NOMBRE 'GANO' o 'GANO EXCEL'

A. Un Distribuidor Independiente no puede usar el nombre 'Gano' o 'Gano Excel', o cualquier variación similarmente confusa, en un nombre de empresa, dirección de correo electrónico, nombre de dominio de sitio web o nombre de subdominio, número de teléfono o cualquier otra forma que no sea en un texto publicitario referente a la Empresa

o al Producto sin la aprobación previa del Departamento de Cumplimiento.

B. Ningún nombre comercial implica que constituye un componente regional u organizacional de la Compañía.

C. Un Distribuidor Independiente puede seleccionar un título comercial. Con el título de la empresa debe declarar claramente que él / ella es un Miembro Independiente y no puede implicar que el Asociado es un empleado o agente de la Compañía.

Ejemplo: Título de Negocio Autorizado: John Smith, Distribuidor Independiente de Gano Excel.

41. ANUNCIOS

A. Sólo los materiales publicados por la Compañía reflejan la posición de la Compañía con respecto a los usos y beneficios de cualquier producto o servicio de la Compañía. Se prohíbe a los usuarios utilizar cualquier anuncio o atractivo comercial que no sea proporcionado directamente por la Compañía. Los clientes son personalmente responsables de toda y cualquier publicidad y medios que producen en contradicción directa con esta prohibición. Los socios acuerdan indemnizar y mantener fuera a la Compañía de cualquier reclamación que se haga como resultado de materiales publicitarios y promocionales producidos y distribuidos por el Distribuidor Independiente. Si un anuncio publicado por un Miembro contiene declaraciones de salud y / o ingresos que no cumplen con los requisitos, se puede tomar acción disciplinaria contra el Distribuidor Independiente. La Compañía podrá tomar acción cuando se utilicen las marcas registradas de la Compañía o cuando cualquier daño a la Compañía pueda resultar de las reclamaciones según lo determine la Compañía.

B. Logotipos de la empresa: los logotipos independientes aprobados por la Compañía no pueden modificarse, cambiarse o alterarse en el contenido o diseño. Los logos deben colocarse en la parte superior izquierda o en un lugar destacado en cualquier medio impreso o electrónico publicado y utilizado por un Distribuidor Independiente en la promoción de su negocio. Se incluye, pero no se limita a, sitios web, anuncios, folletos, panfletos, carteles, banners, tarjetas de visita, papelería, sobres, papel con membrete, etc. La Compañía se reserva todos los derechos para revocar o rescindir la aprobación previa del uso de Marcas Registradas de la Compañía y / o uso de su nombre.

C. Periódico: Un miembro puede anunciar en los periódicos, siempre que el anuncio cumpla con estas P & P. Sin embargo, las personas no pueden usar tentativas falsas o deshonestas para atraer nuevos clientes o clientes potenciales, tales como avisos de empleo, oportunidades de capacitación en administración, cantidades o salarios de ingresos, pruebas de sabor o estudios científicos, o cualquier otra declaración engañosa.

D. Directorio Telefónico: Cualquier Distribuidor Independiente puede hacer una lista de su nombre en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico como "Distribuidor Independiente de Gano Excel".

E. Tarjetas de visita, estacionario, bolígrafos, etc. : Gano Excel ha proporcionado un membrete autorizado para tarjetas de visita y artículos promocionales, para su uso en México. Ningún otro artículo no autorizado, incluyendo, pero no limitado a lo anterior, bolígrafos, llaveros, abrecartas, calendarios, puede ser creado por Distribuidor Independiente, con o sin el logo Gano Excel o cualquier otra marca Gano. Gano Excel se esforzará por proporcionar acceso a todos esos artículos en otros países, pero en circunstancias en las que Gano no pueda proporcionar dichos artículos, los interesados en crearlos para su propio uso deben recibir aprobación por escrito de Gano Excel antes de crearlos.

F. Anuncios por correo electrónico: Todos los anuncios enviados a través del correo electrónico o teléfono, deben cumplir con todas las leyes anti-spam para el estado o país donde reside el destinatario. El Distribuidor Independiente tiene la obligación de investigar y cumplir con todas las leyes relativas al correo electrónico comercial no solicitado. Bajo la ley de México, es ilegal "usar cualquier teléfono, máquina de facsímil, computadora u otro dispositivo para enviar un anuncio no solicitado. Publicidad por correo electrónico significa cualquier mensaje de correo electrónico cuyo principal propósito sea promover, directa o indirectamente, la venta u otra distribución de bienes o servicios al destinatario. "En todos los casos, los Distribuidores Independientes, usando correo electrónico para anunciar productos de Gano Excel o la oportunidad de Gano Excel deben enviar correos electrónicos de una dirección de correo electrónico de devolución completamente funcional y reconocible, y deben permitir que cualquier persona tenga la opción de no recibir futuros correos electrónicos.

42. SITIOS WEB

A. Gano Excel México no proporciona sitios web de replicación para sus Distribuidor Independiente. Si un miembro opta por crear su propio sitio web, debe cumplir en su totalidad con las Políticas y Procedimientos. El cumplimiento es responsabilidad del Distribuidor Independiente que crea o provoca la creación del sitio web en cuestión. El Departamento de Cumplimiento no revisará ni aprobará el contenido de un sitio web para adherirse a las P & P. No se permite usar la palabra 'Gano' o 'Gano Excel' en un nombre de dominio. Sin embargo, Gano no renuncia a sus derechos u obligaciones para hacer cumplir las P & P ya sea antes o después de completar el sitio web en cuestión.

B. Los socios deben usar el Banner de Distribuidor Independiente de Gano Excel aprobado en la parte superior de cada página del sitio web publicada. El banner debe ser estático (es decir, debe permanecer visible en la parte superior de cada página, incluso en un desplazamiento hacia abajo). Los socios deben incluir también las palabras "Distribuidor Independiente" en el título de la página web.

C. En el extremo derecho del banner de Distribuidor Independiente, se debe incluir una imagen de la bandera de cada país en el cual está autorizado a hacer negocios. Para ser autorizado para hacer negocios, el Distribuidor Independiente debe cumplir con todas las leyes necesarias en la jurisdicción

en la cual opera el Miembro. Deberá proporcionarse una prueba de dicha autorización a la Compañía previa solicitud. D. Si el sitio web del enlace está vinculado a un sitio web de terceros, dicho enlace debe seguir la "regla de dos clics" (es decir, enlazar a un sitio web neutral antes de vincular al sitio web mencionado).

E. Como regla general, Gano Excel desalienta a los Distribuidores Independientes de usar cualquier sitio web inadecuado y/o de contenido no apto para llevar a cabo la promoción. Los usuarios que utilicen weblogs (blogs), salas de chat, sitios o sistemas de redes sociales, sitios web de video streaming, foros en línea u otros sistemas basados en Internet están sujetos a las directrices de las Políticas y Procedimientos de Gano Excel. Gano se reserva el derecho de investigar las infracciones denunciadas y de hacer cumplir sus Políticas y Procedimientos.

43. VENTAS AL POR MENOR

A. Establecimientos minoristas: La Compañía ha elegido un modelo de negocio de venta directa en lugar de otros posibles modelos minoristas. Por lo tanto, la compañía alienta a sus clientes a confiar en la creación de redes para vender productos y reclutar nuevos clientes y Afiliados. La Compañía ha establecido Políticas y Procedimientos relativos a la venta de Productos de la Compañía en establecimientos minoristas. Ningún Distribuidor Independiente participará en una estructura minorista cuando:

- El lugar de venta es permanente y de libre acceso para el público en general
- La venta constituye parte o la totalidad de los negocios regulares del establecimiento minorista (es decir, cuando el producto se muestra junto con otros productos al por menor y se procesa a través de la caja registradora de manera similar a los productos destinados a la venta al por menor a través del establecimiento minorista).
- Estos establecimientos minoristas pueden incluir, pero no se limitan a, (tiendas de alimentos saludables, mercados, tiendas de comestibles, farmacias, etc.)

B. Ningún Licitante alentará al Distribuidor Independiente en su organización de línea descendente a vender el Producto en violación con las restricciones anteriores. Tal estímulo es motivo de acción disciplinaria conforme a estas P & P. Ningún Miembro venderá el Producto de la Compañía para su reventa por terceros si el modo de dicha reventa viola estas P & P. En países o regiones, la Compañía opera como una oportunidad de "no para la reventa", lo que significa que sus clientes no pueden revender ni vender productos de Gano Excel de ninguna manera, pero pueden convertirse en clientes y animar a otros a hacer lo mismo. En tales casos, las personas que participan en la venta al por menor o la reventa de Productos Gano pueden estar sujetas a acciones disciplinarias de acuerdo con las Políticas y Procedimientos de Gano Excel.

C. Exhibiciones / Anuncios en establecimientos minoristas: es aceptable la exhibición de información de Interés Independiente dentro de los locales de un establecimiento minorista si cumple con las restricciones en esta y otras

Secciones de las P & P. Está permitido incorporar una imagen del Producto por establecimiento minorista, y / o varias imágenes del Producto, en una pantalla con el único propósito de publicidad. Ningún Producto, incluyendo la pantalla, puede ser vendido en las instalaciones del establecimiento minorista. Ningún establecimiento comercial mostrará o anunciará los productos o la oportunidad de la empresa de una manera que sea visible desde fuera de la tienda. La renuncia de responsabilidad designada por la compañía debe estar bien visible cerca del producto que se muestra. La cláusula de exención de responsabilidad no puede ser alterada en tamaño, color, contenido, etc. La cláusula de exención de responsabilidad debe indicar lo siguiente: *"Gracias por su interés en Gano Excel. Como una empresa de venta directa, Gano Excel es distribuido y vendido por Distribuidores Independientes y no en tiendas minoristas. Por favor, póngase en contacto con (Nombre del propietario) en (Información de contacto del Afiliado) para comprar su Gano (nombre del producto)".*

D. Empresas privadas: Los productos de la empresa pueden ser vendidos en empresas de acceso privado o restringido, negocios o asociaciones privadas. Tales establecimientos son aquellos en los que el público en general no tiene acceso fácil, a no ser por nombramiento o afiliación, y / o cuando la función principal del negocio es la prestación de servicios profesionales.

E. Restaurantes: Se prohíbe la venta de productos de Gano Excel por restaurantes sin previa aprobación por escrito de la Compañía. Cafeterías, Ventas de Jugos y Bares están incluidos en la categoría general de restaurantes.

F. Producto de subasta: Los Distribuidores Independientes no puede vender ni facilitar la venta de productos de la empresa en sitios web donde una subasta es el modo de venta / compra (por ejemplo, www.ebay.com). Esta política no prohíbe la venta de Gano Excel en Internet (ver Sección 40). Los miembros deben cumplir con las siguientes pautas:

- Un Miembro no puede enumerar personalmente los productos a vender en cualquier sitio web de subasta (por ejemplo, eBay).
- Un Afiliado no puede emplear o proporcionar Producto a terceros que no sean Partes (tales como un cónyuge, un miembro de la familia, un amigo, vecino, compañero de trabajo, etc.) con el propósito de vender el Producto en su nombre en cualquier sitio web de subasta. Tales prácticas se encontrarán como una violación de esta política.
- Una lista de subasta se considerará una violación, incluso si el precio es igual o mayor que el valor de venta al por menor del Producto. Los Distribuidores Independientes que se encuentran en violación de esta política pueden tener su estatus alterado como Distribuidor Independiente (véase la Sección 9B), una multa emitida (\$ 100 USD por unidad de producto mencionados), y prohibición de la venta de subasta permanece incluso si el Distribuidor Independiente opta por renunciar a su Afiliación. La renuncia no exime a esta política.

G. Telemarketing: Como regla general, se desalienta a los usuarios de Gano Excel a que utilicen los intentos de telemarketing para promover y vender productos Gano Excel

o la oportunidad de Gano. El uso de servicios de llamadas o máquinas en los servicios de telemarketing cae bajo las leyes restrictivas de las leyes nacionales, y lleva graves sanciones y multas para aquellos que utilizan tales métodos. Como tal, se desaconseja que los usuarios usen dichos métodos, y expresamente indemnizan y protegen a la Compañía de los daños legales, financieros o de otro tipo que puedan resultar de los esfuerzos de telemarketing en las actividades de los Distribuidor Independiente de Gano Excel.

44. FERIAS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTAS

A. Los clientes pueden exhibir y / o vender productos de la empresa en ferias y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor del evento, los Distribuidores Independientes deben comunicarse por escrito con el Departamento de Apoyo al Campo para obtener la aprobación condicional, ya que la política de la Compañía es autorizar solamente un negocio de la Compañía por evento.

La aprobación final se concederá al primer Miembro que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Ayuntamiento como por el evento, y un recibo indicando que se ha pagado un depósito para el stand. La aprobación se da sólo para el evento especificado. Cualquier solicitud de participación en los eventos futuros deben ser presentados nuevamente al Departamento de Apoyo al Campo. La Compañía 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 o la oportunidad de la Compañía. No se dará la aprobación para las reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercados o mercados de agricultores, ya que estos eventos no son conducentes a la imagen profesional que la Compañía desea retratar.

45. REGLA DEL SETENTA POR CIENTO (70%)

A. El Distribuidor Independiente certifica que ha vendido o tiene la intención de vender, por lo menos setenta (70) por ciento de todos los Productos comprados en cualquier momento por el Miembro de la Compañía. Cada ocasión que recibe las Comisiones acuerda conservar documentación que demuestre el cumplimiento de esta política, incluyendo pruebas de las ventas minoristas, por un período de al menos cuatro (4) años. Los Distribuidor Independiente acuerdan poner esta documentación disponible a petición de la Compañía. El incumplimiento de este requisito constituye un incumplimiento del contrato y de los acuerdos entre el Distribuidor Independiente y la Compañía. Además, un incumplimiento da derecho a la Compañía a recuperar las comisiones por cualquier período durante el cual dicha documentación no se mantenga. También debe tener conocimiento del período de "congelamiento" aplicable requerido en la jurisdicción donde está realizando la venta. El Distribuidor Independiente deberá notificar al comprador cualquier requisito de "congelamiento" en dicha jurisdicción aplicable.

B. "Período de Descongelamiento": Hay un reglamento para proteger a los consumidores titulado "Regla de

Descongelamiento". La regulación está diseñada para permitir a los consumidores la oportunidad de reconsiderar una compra de un vendedor directo. Los clientes pueden cancelar la venta dentro de tres días de la compra por el precio de compra completo; ellos no necesitan proporcionar una razón para la devolución. Los Distribuidores Independiente de Gano Excel son responsables de revelar verbalmente esta ley a los Clientes. También debe proporcionar el recibo de ventas de Gano Excel designado al Cliente, manteniendo una copia para los registros personales, con la revelación escrita de esta ley. El recibo designado puede ponerse a disposición del Miembro que lo solicite a través del Servicio de Atención al Cliente.

C. Recibo de Ventas: Todos los Distribuidores Independientes deberán proporcionar a todos los Clientes un recibo de venta oficial que incluya el nombre, la fecha, la dirección, el número de teléfono, la lista completa de Productos vendidos, sus precios y el "Período de Descongelamiento" o la información de aviso de cancelación donde sea aplicable. El recibo de venta deberá cumplir con todos los requisitos locales, regionales, estatales y nacionales.

SECCIÓN V: COMPORTAMIENTO PROHIBIDO

46. RECLUTAMIENTO CRUZADO

A. Un Distribuidor Independiente no podrá solicitar o atraer a ningún otro Miembro que no haya afiliado personalmente y que no esté en su línea directa para vender o comprar productos o servicios que no sean los de la Compañía. Hacerlo constituye una injerencia injustificada e irrazonable en la relación contractual entre la Compañía y sus Afiliados. Los Distribuidores Independientes no pueden vender o promover cualquier producto o servicio directamente competidor a los Afiliados de Gano Excel. Eso incluye cualquier Producto o servicio en la misma categoría genérica que un Producto Gano Excel. El Distribuidor Independiente está de acuerdo en que una violación de esta regla causa daño irreparable a la Compañía y acepta que la medida cautelar es un remedio apropiado para prevenir ese daño.

B. Los socios no pueden promover productos, programas u oportunidades de la Compañía junto con productos, planes o incentivos que no sean de la Compañía. Los clientes no podrán ofrecer productos o oportunidades no pertenecientes a la Compañía en conjunción con la promoción de Productos de la Compañía u oportunidades.

C. Los Distribuidores Independientes no podrán contratar a un miembro prospectivo que acompañe a otro miembro a ninguna reunión o función de reclutamiento por un mínimo de cuarenta y cinco (45) días después de la reunión o hasta que se notifique la decisión del prospecto de no inscribirse. Además, está prohibida la invitación a un Afiliado por otro Miembro (donde el Afiliado invitado no esté en el Patrocinio o en la Colocación de Línea Descendente del Afiliado invitante).

D. Si un Miembro observa una violación de esta política, el Miembro deberá presentar una queja por escrito al Departamento de Cumplimiento.

E. Los miembros no inscribirán o crearán Afiliados ficticios para obtener una calificación específica.

F. Los Afiliados que participaron o participan en la venta directa en otras empresas pueden estar sujetas a las políticas y procedimientos de esa compañía, específicamente con respecto a reclutar y participar en otros programas. Por lo tanto, Los Distribuidores Independientes puede ser demandados o involucrados en arbitraje / mediación con empresas pasadas o actuales. Un Distribuidor Independiente se compromete a defender y proteger Gano Excel en cualquier caso. Gano Excel no será responsable por la defensa de los Derechos, sus honorarios legales o ingresos perdidos, ni tampoco indemnizará a la Compañía y/o terceros de el resultado de tales acciones.

47. DEMANDAS DE EMPRESA Y PROGRAMA

A. Los Distribuidores Independientes no deberán faltar ni omitir ningún hecho material significativo acerca de los programas, productos u organización de la Compañía. Los clientes describirán con franqueza los productos y programas en conversaciones con clientes, clientes potenciales, otros filiaados y Afiliados potenciales.

B. Se prohíbe expresamente que productos o servicios se agreguen a los que actualmente se ofrecen, que se va a mejorar el Plan de Compensación o que se van a agregar áreas específicas a las áreas existentes de operación a menos y/o hasta que el evento haya sido anunciado por la Compañía. Hacerlo es motivo de terminación inmediata.

C. Ningún organismo gubernamental; ya sea una Oficina de la Procuraduría General, Oficina de la Secretaría de Gobernación, Agencia de Protección al Consumidor, Comisión Estatal o Federal de Comercio, o cualquier otro organismo regulador aprueba o respalda cualquier programa de mercadeo. Por lo tanto, ningún Miembro puede implicar que la promoción, operación u organización de la Compañía haya sido aprobada, sancionada o aprobada por cualquier autoridad reguladora. Tal declaración o implicación constituye un motivo para la terminación del programa. La Administración de Alimentos y Medicamentos no ha evaluado la información y las declaraciones con respecto a los suplementos dietéticos y no tienen la intención de diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad.

48. RECLAMACIONES DE PRODUCTO

A. Sin justificación los reclamos de productos no se realizarán ni se utilizarán para vender y/o promover un Producto o servicio. El Miembro no deberá distorsionar o tergiversar cualquier declaración sobre la calidad de los Productos de la Compañía.

B. Reclamaciones Curativas: El Miembro no hará ninguna reclamación médica expresa o implícita relacionada con los Productos de la Compañía. No se podrán hacer reclamaciones sobre propiedades terapéuticas o curativas de los Productos que la Compañía ofrezca. En particular, ningún Miembro podrá alegar que los Productos de la Empresa sean útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir cualquier enfermedad o clase de enfermedades, o para mejorar la

salud. Tales declaraciones pueden ser percibidas como reclamaciones médicas o de medicamentos. No sólo estas reclamaciones violan el Acuerdo de Afiliación y estas P & P, sino que también pueden violar las leyes y reglamentos en la jurisdicción donde los Productos de la Compañía están disponibles.

C. Un Distribuidor Independiente no puede diagnosticar o tratar enfermedades u otras condiciones corporales, o proporcionar consejo médico, a menos que él / ella sea un profesional de la salud con licencia. Cualquier información proporcionada por la Compañía no está destinada a sustituir el consejo proporcionado por un médico u otro profesional de la salud con licencia.

D. Los Distribuidores Independientes no podrán combinar información producida por la Compañía con información proporcionada por fuentes externas. Esta prohibición es específicamente con la intención de impedir que los Productos de la Compañía sean etiquetados de manera inapropiada y evitar cualquier otra violación de la ley. Un Distribuidor Independiente no puede reempaquetar, re-etiquetar, o de otra manera cambiar la marca comercial de Gano Excel. El Distribuidor Independiente puede hacer referencia a literatura de terceros en la venta de Producto de la Compañía si la literatura cumple con las siguientes pautas:

- La literatura de terceros se reimprime en su totalidad
- No es falso ni engañoso
- La información no promueve una marca específica o fabricante
- Se presenta con otros materiales para presentar una visión equilibrada de la información científica
- Los materiales están físicamente separados de los productos
- La literatura electrónica no le ha sido adjuntada ninguna información por pegatina o cualquier otro método.

49. RECLAMACIONES DE INGRESOS

A. Los Distribuidores Independientes indicarán claramente en todas las presentaciones a los posibles Afiliados lo siguiente:

- No se requiere la compra de ningún producto en cualquier momento para participar como un Afiliado de Gano Excel.
- Las comisiones no serán proporcionadas solamente para patrocinar un nuevo Afiliado.

B. Un Distribuidor Independiente no hará afirmaciones falsas, engañosas o exageradas sobre el Plan de Compensación de la Compañía o el potencial de ingresos de la Compañía. Si se usan ejemplos de ingresos, extrapolaciones o progresión geométrica para proyectar ganancias, crecimiento o éxito, el ingreso real promedio actual de todos los Afiliados de la Compañía en todos los niveles deberá ser indicado. Las ganancias o las representaciones de ventas que sean hechas por Distribuidores Independientes se basarán en hechos documentados. Cualquier representación que no cumpla con esta política resultará en una acción disciplinaria por parte de la Compañía.

C. Los accionistas dejarán en claro que no se garantizan los beneficios y que el programa de la Comisión se basa en las ventas de Productos Comisionables.

50. MARCAS COMERCIALES

A. Los Distribuidores Independientes no usará las marcas, productos, programas, marcas registradas, materiales protegidos por derechos de autor o cualquier otro material producido por la Compañía de una manera que pueda causar confusión, error o engaño en cuanto a la fuente de los Productos. Todos los usos de la palabra "Gano", "Gano Excel", "Salud y Bienestar", "Vida enriquecida para todos los días", "La Evolución del Café", y cualquier otra marca registrada o leyenda de la Compañía, en cualquier tipo de medios impresos o electrónicos, debe ir acompañada de la marca registrada con sus Identificadores (MR) o (R).

B. No están autorizados a utilizar las marcas de la Compañía o información de propiedad sobre material publicitario más allá de los específicamente diseñados y autorizados por la Compañía para la publicidad de Afiliados. Cualquier uso no autorizado de las marcas de la Compañía o información propietaria puede ser causa de acción disciplinaria, de conformidad con estas P & P.

C. La palabra "Gano" o "Gano Excel" no puede usarse en nombres de sitios web independientes, URL's, direcciones de correo electrónico o nombres de empresas sin el término "Distribuidor Independiente".

D. Los Distribuidores Independientes no volverán a etiquetar, alterar o reempaquetar ningún Producto de la Compañía, excepto en materiales producidos y/o aprobados por la Compañía por escrito.

E. Un Distribuidor Independiente que desarrolla y/o utiliza materiales de cualquier clase que utilice o describa nombres de la Compañía, Productos, programas, marcas registradas, etc., de cualquier manera que no cumpla con estos P & P, estará sujeto a acción disciplinaria.

F. Todos los textos, leyendas y programas de la Compañía están protegidos por derechos de autor y no pueden duplicarse sin el consentimiento por escrito de la Compañía. La Compañía rescindirá a cualquier Miembro que se encuentre haciendo y/o distribuyendo copias no autorizadas de literatura o programas que violen el Acuerdo de Afiliación y estas P&P.

G. Un Miembro no hará compras, celebrará ninguna transacción a nombre de la Compañía o se representará a sí mismo como agente de los Productos de la Compañía.

H. Inmediatamente después de la expiración, terminación o cancelación de la Afiliación de un Distribuidor Independiente, el Miembro afectado retirará y no hará más uso de nombres, marcas, signos, etiquetas, papelería, publicidad y material de lectura referente o relacionado con cualquier Producto de la Compañía.

51. EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y/O TERRITORIAL NO AUTORIZADA

A. Los Distribuidores Independientes no participarán en el negocio de importación o exportación de los Productos de la Compañía. Un Miembro no tiene autoridad para tomar ninguna medida en ningún país u otra jurisdicción política para introducir o promover los negocios de la Compañía. Incluye, pero no se limita a, cualquier intento de registrar o reservar nombres de Compañías, marcas comerciales o

nombres comerciales; para obtener la aprobación de los productos o prácticas comerciales; o establecer contactos comerciales o gubernamentales de cualquier tipo en nombre de la Compañía.

Un Afiliado acuerda indemnizar a la Compañía por todos los costos y honorarios de abogados incurridos por la Compañía por cualquier acción correctiva necesaria para exonerar a la Compañía en el caso de que el Afiliado actúe indebidamente en nombre de la Compañía. El Distribuidor Independiente acuerda asignar inmediatamente a la Compañía cualquier registro de nombres de Compañías, marcas registradas o nombres comerciales registrados o reservados en violación de esta sección. Las disposiciones de esta sección sobreviven a la terminación del Contrato.

B. Los Distribuidores Independientes están autorizados a vender productos y servicios de la Compañía y a participar en el Plan de Compensación en cualquier lugar donde la Compañía haga disponible la distribución del Producto. Cada país puede tener un Addendum de P&P que pertenece a ese país en particular. Los Miembros deben obtener copias de las P & P para su país en particular, leerlos y cumplir con ellos. Los accionistas no están autorizados para entrar en países y/o mercados en los que la Compañía no ha hecho disponible la distribución del Producto.

C. No hay territorios exclusivos para ningún Distribuidor Independiente para vender Productos o para que patrocine otros miembros. Ningún Distribuidor Independiente proclamará que tales territorios existen. Ningún Miembro puede alegar o implicar que tenga una relación única con, ventaja o acceso a los ejecutivos de la Compañía o empleados que otras personas no tienen.

52. CONTRATOS Y ACUERDOS CON TERCEROS

Un Distribuidor Independiente no podrá solicitar, atraer o entablar una relación con terceros o contratar con ningún vendedor sin la autorización expresa de la Compañía.

53. REGALOS A EMPLEADOS

Los regalos de los Afiliados a los empleados de la Compañía no deben exceder el valor de \$50 USD en ningún mes calendario.

*NOTA: Todos los montos están expresados en USD y serán cubiertos en Moneda Nacional al tipo de cambio vigente en Gano Excel México.

SECCIÓN VI: GLOSARIO

Muchas organizaciones e industrias tienen vocabularios especiales. Nuestra empresa y la industria no son una excepción. A medida que domine los términos que se encuentran en el glosario, todos los participantes podrán comunicarse con mayor eficiencia.

AFILIADO ACTIVO - Un Asociado que hace una compra de 50 PV por lo menos cada seis (6) meses, esto se denomina "activo en términos de mantener su Afiliación". Esto no significa que están activos en términos de calificar para los beneficios del plan de compensación (esto requiere un mínimo de 50 PV cada 4 semanas).

APROBACIÓN POR LA COMPAÑÍA - Aprobación por escrito de parte de la Compañía para una actividad designada a un Distribuidor Independiente.

AUTO ENVIO - Un servicio que cualquiera puede optar por programar un envío regular de una cantidad especificada de producto cada período de cuatro semanas.

COMISIÓN - Ingresos obtenidos por un Distribuidor Independiente sobre las ventas efectuadas por Afiliados dentro de su línea descendente. Para ser elegible para cualquier Comisión, un Miembro debe haber cumplido con los requisitos actualmente en vigor según se detalla en el Plan de Compensación.

EMPRESA - Gano Excel México; La entidad corporativa, o cualquier cesionario o sucesor corporativo en varias ubicaciones geográficas, dentro o fuera del territorio nacional.

CICLO ACTUAL - Determinado en función de la comisión o bonificación en cuestión. Gano Excel utiliza 13 períodos separados de cuatro semanas, llamados un "ciclo". Cada período comprende cuatro semanas de siete días, llamadas "ciclo". El término "Período Actual" puede referirse a 'período' o 'ciclo' dependiendo del uso y connotación.

RANGO ACTUAL - También conocido como Rango de Pago. Es el rango de pago actualmente alcanzado durante el Ciclo Actual.

CLIENTE - Un Cliente incluye cualquier Cliente Minorista, Cliente Preferente o Miembro que usted patrocine personalmente y que no tenga una línea descendente y haga una compra de Volumen de Producto.

AFILIADO (o Distribuidor Independiente) - Un contratista independiente que está autorizado a vender productos y servicios de la Compañía y participar en el Plan de Compensación de Gano Excel, como calificado, independientemente del nivel alcanzado en el plan.

LÍNEA DESCENDENTE - Todos los Afiliados que emanan de y debajo de cualquier Miembro en Patrocinio y/o Colocación.

RANGO GANADO - También conocido como Rango Actual. Es el rango actualmente alcanzado durante el Período Actual. Es el rango utilizado para determinar la Comisión y los pagos de bonificación.

AFILIADOR - Es el Distribuidor Independiente que ha inscrito un nuevo Afiliado en el programa Gano Internacional, independientemente de si el Afiliador coloca el nuevo Afiliado en su propia línea de frente (convirtiéndose así en el Patrocinador) o colocando el nuevo Afiliado en la línea de frente de otra persona dentro de su organización, convirtiéndose en el nuevo Patrocinador del Afiliado.

LÍNEA FRONTAL - Un miembro que aparece en el primer nivel de su línea ascendente inmediata a través del Patrocinador y/o la Colocación.

SOLICITUD DE AFILIADO INDEPENDIENTE - Documento legalmente vinculante que forma parte y está incorporado al Contrato establecido entre el Afiliado y Gano Excel. La solicitud debe ser completada por la persona o entidad que solicita convertirse en un Miembro y está sujeta a aceptación o rechazo por parte de Gano Excel. Los términos y condiciones se encuentran en el reverso de la Solicitud de Afiliación.

PIERNA - Es la organización resultante de cualquiera de los dos Afiliados patrocinados en el primer nivel de Afiliados.

MIEMBRO - Término para describir todos los clientes y Afiliados o Distribuidores Independientes de Gano Excel.

RECLUTADO PERSONAL - Miembro que fue personalmente inscrito y afiliado. La gente personalmente se inscribió en Gano como Cliente o Miembro.

"COLOCACIÓN" DE PATROCINIO - La colocación puede ser seleccionada por el Inscriptor, por lo tanto, "colocando" un Miembro reclutado en la Línea Descendente del patrocinador para obtener la ventaja que el Enrolador cree que puede estar disponible a través de dicha Colocación. En todos los casos, los nuevos Distribuidores Independientes pertenecen al Enrolador. En algunos casos, el Solicitante también puede ser el Patrocinador, si ese nuevo Miembro se coloca en primera línea del Solicitante.

PUNTO - Unidad de medida asignada a un Producto dado para cuantificar el valor de ese Producto para Comisiones y Calificaciones (por ejemplo, PV & CV).

PRODUCTO - Producto de la Empresa con un valor de Volumen Personal asociado con su compra o venta.

VOLUMEN PERSONAL (PV) - La cantidad de Producto Gano que usted ordena personalmente cada mes y que usted consume

o vende a otros (las compras de los clientes minoristas que usted inscribió cuentan para su PV).

CALIFICACIÓN - Una combinación de PV / GV; y los requisitos de estructura para ser elegible para un pago de la Comisión en cualquier período dado.

RECLUTADOR - También conocido como Enrolador. Cualquier Afiliado que haya inscrito el nuevo Miembro en el programa Gano Excel, independientemente de que el Reclutador haya colocado el nuevo Miembro en su línea de frente o haya colocado el nuevo Miembro en la línea de frente de otro Miembro en su organización, quedando como patrocinador del nuevo Afiliado.

REVENIBLE - Producto o mercancía en estado original nuevo, sin defecto o defectos y que sea útil para reventa.

VENTAS AL POR MENOR - Ventas realizadas a clientes ajenos y/o minoristas.

AUTORIZACIÓN DE RETORNO DE MERCANCÍA (ARM) - Para ser obtenida a través del Departamento de Atención a Clientes cuando un Afiliado desea devolver el Producto.

PATROCINADOR - La persona en cuya línea directa se coloca un Afiliado Particular. El Patrocinador puede ser la persona que inscribe un nuevo Miembro, o el nuevo Miembro puede haber sido colocado en la línea de frente del Patrocinador.

VOLUMEN - Valor PV o Punto asignado a un artículo para propósitos de la Comisión.

VENTA AL POR MAYOR (Costo al Afiliado) - precio que la Compañía cobra al Distribuidor Independiente por Productos.

APÉNDICE A:

NORMAS DE CONDUCTA

Además de proporcionar productos de alta calidad y desarrollar un liderazgo y organización corporativos fuertes, el secreto del éxito como un Distribuidor Independiente de Gano Excel, se basa en la capacidad de construir y mantener relaciones comerciales positivas

Todos los miembros independientes deben observar los más altos estándares de conducta en sus relaciones con otros Distribuidores Independientes, Clientes Minoristas, Clientes potenciales y Afiliados, otros Accionistas de otras empresas de ventas directas y dentro del mundo empresarial en general. Estos estándares podrían incluir, pero no están limitados a, las siguientes Normas de Conducta:

1. Me esforzaré por seguir el espíritu así como las P&P de la Compañía.
2. Estoy familiarizado con las reglas, regulaciones y leyes de la jurisdicción dentro de la cual opero mi negocio y cumpliré con dichas reglas, regulaciones y leyes.
3. Me esforzaré para conducir mi negocio de una manera que contribuirá a una experiencia positiva para otros clientes, Afiliados, la Compañía y yo.
4. Me identifico de verdad con la Compañía, los Productos y los propósitos de cualquier solicitud a todos los clientes potenciales. El contacto con el Cliente se realizará de manera razonable y durante horas razonables para evitar la intrusión. De inmediato discontinuaré una presentación de ventas a petición del cliente.
5. Yo venderé productos para la venta de una manera exacta y veraz en cuanto a precio, grado, calidad, marca, valor, rendimiento, cantidad, moneda y disponibilidad.
6. No requeriré ni alentaré a un Distribuidor Independiente o a un Cliente a comprar un Producto en cualquier cantidad que exceda irrazonablemente de lo que se puede esperar que sea revendido y/o consumido dentro de un período de tiempo razonable.
7. Me esforzaré para hacer el servicio el principio clave de mi negocio de Gano Excel.
8. Me esforzaré por brindar apoyo razonable, cuando se me solicite, por parte de los Afiliados que Patrocino, dándome cuenta de que mi éxito está directamente relacionado con mi capacidad de vender productos Gano Excel y ayudar a otros a hacer lo mismo.
9. Me esforzaré por salvaguardar y proteger la reputación de la Compañía y sus Productos. Me abstendré de toda conducta que pueda ser perjudicial para la reputación de la Compañía y sus Productos o dañara la capacidad de otros para participar en la oportunidad de negocio de Gano Excel.