

# Formulario de inscripción de Embajador independiente

\*Deben completarse los campos obligatorios.

\*Nombre del patrocinador

\*ID del patrocinador

**Escriba su nombre y apellido legales**

\*Nombre

\*Apellido

\*N° SS/N° de Identificación Tributaria (Solo residentes de EE. UU.) 222-33-4444

\*Dirección de correo electrónico

\*Teléfono

Teléfono celular

**Ingrese el nombre que desea tener en su sitio web personalizado para clientes**

Sitio web

## Información sobre dirección de facturación

\*Dirección de facturación

Dpto./Suite de facturación

\*Ciudad de facturación

\*Estado de facturación

\*Código postal de facturación

\*País de facturación

## Dirección de envío (Si es distinta a la dirección de facturación)

Dirección de envío

Dpto./Suite de envío

Ciudad de envío

Estado de envío

Código postal de envío

País de envío

## Términos y Condiciones

He recibido una copia de los Términos y Condiciones de Plexus.

- Al marcar esta casilla, acepto los Términos y Condiciones y las Políticas y Procedimientos de Plexus Worldwide, Inc.
- Al marcar esta casilla, acepto el Costo de Membresía Anual de Plexus Worldwide, Inc.

Firma

Fecha

## Políticas y procedimientos

Este acuerdo es una traducción de la versión en inglés de EE.UU. En caso de alguna inconsistencia, la versión en inglés es el idioma original y la versión en español es una traducción con fines informativos únicamente. En caso de conflicto, prevalecerá la versión en inglés y será la versión vinculante para ambas partes.

Estas Políticas y procedimientos tienen vigencia a partir de la fecha que figura más arriba y rigen la forma en que un Embajador Plexus opera con la Compañía, otros Embajadores y Clientes. Reemplazan todas las versiones anteriores. Las definiciones de aplicación se incluyen en mayúsculas y se encuentran en el Apéndice A. Toda interpretación, aclaración, exclusión o excepción a estas Políticas y procedimientos, para que sea efectiva, debe realizarse mediante un documento escrito, firmado por un funcionario autorizado de la Compañía. La Compañía se esfuerza por aplicar las Políticas y procedimientos de forma uniforme y sin discriminación. Sin embargo, si no se exige el cumplimiento de las disposiciones de las Políticas y procedimientos con un Embajador, esto no significa que la Compañía renuncie a sus derechos de exigir el cumplimiento de tales disposiciones con ese mismo Embajador o con cualquier otro Embajador.

Estas Políticas y procedimientos, el Plan de compensación, la Declaración de intereses simultáneos (si los hubiera), el Acuerdo de Embajador y toda adenda al presente perteneciente al país o específica de una situación, y todo otro acuerdo escrito entre el Embajador y la Compañía en sus formas presentes y sus enmiendas oportunas a exclusivo criterio de la Compañía se incorporan por referencia al presente, y forman parte integral de lo que se denomina colectivamente como el “Contrato”. Cada Embajador tiene la responsabilidad de leer, comprender y observar el Contrato y asegurarse de conocer y operar conforme a la versión más actual del Contrato. Al patrocinar a un nuevo Embajador, el Embajador patrocinante deberá proporcionar la versión más actualizada del Contrato al solicitante o indicarle dónde puede encontrar este documento antes de llevar a cabo el Acuerdo de Embajador. Al firmar el Acuerdo de Embajador o aceptar Comisiones de la Compañía, un Embajador demuestra que ha leído, comprende y acepta observar y estar obligado por el Contrato y sus enmiendas.

La Compañía puede enmendar cualquier parte del Contrato oportunamente según cambien las leyes y las circunstancias comerciales. El aviso de cualquier enmienda será publicado por la Compañía en su Sitio web o mediante un aviso por correo electrónico. Todos los Embajadores son responsables de revisar periódicamente el último Contrato publicado, que se ubica en [www.plexusworldwide.com](http://www.plexusworldwide.com) o en otros sitios web de la Compañía. La Compañía también proporcionará una copia de su Contrato más reciente ante la solicitud del Embajador.

## Código de ética

Plexus Worldwide, LLC. y sus entidades afiliadas y subsidiarias (oportunamente referidas colectivamente como la “Compañía” o “Plexus”), han establecido el compromiso de proporcionar productos y servicios de la más alta calidad, con el respaldo de un servicio impecable. A su vez, la Compañía espera que sus Embajadores Independientes (oportunamente en lo sucesivo referidos como “usted” y “su”) reflejen esa imagen en sus relaciones con los Consumidores y otros Embajadores Independientes. Como Embajador Independiente de Plexus. En general, tiene la libertad de operar su negocio como lo considere conveniente, pero es en nuestra ventaja mutua a largo plazo si aplica los estándares más elevados de integridad y práctica justa en su función como Embajador Independiente. En consecuencia, el Código de ética establece:

### Como Embajador independiente de Plexus:

- En la medida de mis posibilidades, mejoraré continuamente la salud, bienestar y prosperidad de mi persona y de mi familia de Plexus.
- Conduciré mi negocio de forma honesta y ética en todo momento.
- No realizaré ninguna declaración (afirmación) con respecto a los beneficios y ahorros asociados con los productos o servicios de la Compañía fuera de los contenidos en bibliografía y videos corporativos oficialmente aprobados.
- Proporcionaré asistencia, capacitación y apoyo a todos los Embajadores (dentro de mi grupo o no) para asegurarme de que su experiencia con Plexus sea un éxito.
- Me abstendré de realizar declaraciones financieras falsas y de exagerar mis ingresos personales.
- No abusaré de la buena voluntad de mi asociación con la Compañía para buscar o promocionar otros intereses comerciales (en particular, si pueden competir con los de la Compañía).
- No realizaré comentarios despectivos sobre la Compañía, sus productos, funcionarios, miembros, miembros de la gerencia, empleados y Embajadores. Ni sobre otros productos, servicios o compañías; ni tampoco denigraré intencionalmente las actividades o personalidades de los demás Embajadores Independientes.
- Observaré todas las Políticas y procedimientos de la Compañía que se incluyen en el presente, o según sean enmendados oportunamente.

Toda violación del Código de ética anterior puede estar sujeta a medidas disciplinarias, que incluyen hasta la rescisión de la designación de Embajador.

## Sección 1: Cómo convertirse en Embajador

- A. Mayoría de edad. Todos los Candidatos deben ser mayores de edad, habitualmente dieciocho (18) años, en la jurisdicción de su residencia. Si se determina que un Embajador ha violado esta regla en el presente o en el momento de la firma del Contrato, su designación será rescindida.
- B. Solicitud. Un Candidato está autorizado por la Compañía a ejercer los Derechos de Embajador y operar una designación de Embajador cuando (i) compra la Membresía anual/Sitio web duplicado/Alojamiento web; (ii) entrega a la Compañía un Acuerdo de Embajador completado y firmado en original o en formato electrónico (por fax o escaneado) o firma mediante el proceso de solicitud en línea de la compañía; y (iii) la Compañía acepta el Acuerdo. (Puede encontrar el Acuerdo de Embajador y otros formularios necesarios en el Sitio web de la Compañía).
1. Para ser aceptado por la Compañía, un Acuerdo de Embajador del país donde reside el Solicitante y otros documentos requeridos del Contrato deben estar completos y correctos en todo aspecto, y deben ser presentados por el Embajador.
  2. Si el Embajador no presenta un Acuerdo completo y correcto o no presenta los documentos apropiados cuando se solicite, la Compañía puede rechazar el Acuerdo de Embajador. El derecho de aceptar o renovar un Acuerdo de Embajador pertenece exclusivamente a la Compañía por un período de 30 días.
  3. Se puede solicitar a un Embajador que entregue a la Compañía un comprobante de residencia, autorizaciones de trabajo y capacidad de conducir legalmente un negocio en el país indicado en el Acuerdo de Embajador.
- C. Compra obligatoria. A menos que lo prohíba la ley, las únicas compras requeridas para obtener y mantener una asignación de Embajador son el costo de la Membresía anual/Sitio web duplicado/Alojamiento web. Las compras de productos son opcionales.
- D. Entidades comerciales. Si el Candidato desea usar una Entidad comercial como su asignación de Embajador independiente, el Acuerdo de Embajador debe estar firmado por una persona autorizada a obligar a la Entidad comercial. El Candidato también debe presentar junto con el Acuerdo de Embajador: (i) un Número de identificación de la entidad comercial (EIN), y (ii) una Declaración de Interés simultáneo, que debe incluir la firma y Número de identificación u otro número de identificación personal de las personas que tengan un Interés simultáneo en la Entidad comercial. Para verificar la forma de Entidad comercial, titulares del Interés simultáneo y signatarios autorizados, la Compañía puede solicitar, en cualquier momento, al Candidato que presente una copia de su Contrato social, acta constitutiva u otra documentación de su constitución.
- E. Número de identificación. Para la declaración impositiva (donde sea necesario) y la identificación (donde lo permita la ley), la Compañía requiere que los Candidatos presenten su Número de identificación u otro número de identificación personal. Si no se presenta este número, el Candidato puede ser rechazado o se puede cancelar su designación de Embajador.
- F. Información incorrecta. Si la Compañía determina que el Acuerdo de Embajador o la Declaración de intereses simultáneos contiene información incorrecta o falsa, esta puede rescindir de inmediato al Embajador o declarar nulo el Acuerdo de Embajador desde su inicio. Asimismo, el Embajador tiene la obligación de informar a la Compañía de inmediato todo cambio que afecte la precisión del Contrato.
- G. Plazo. El Contrato es válido por el período de un (1) año desde la Fecha de suscripción. Cada año posterior, el Contrato puede ser renovado mediante el pago del costo de Membresía anual-Alojamiento web. El Embajador, en el aniversario anual de la Fecha de suscripción, debe pagar este costo cuando se debe renovar la asignación de Embajador.

1. El Embajador expresamente autoriza a la Compañía a cobrar el arancel de renovación anual mediante el método de pago guardado en su cuenta de Embajador.
  2. Un Embajador perderá sus Derechos de Embajador y acuerda que su puesto puede perder su línea descendente, y puede perder el derecho de participar en el Plan de compensación, si no se paga el costo de renovación anual para la fecha de renovación.
- H. Territorio no exclusivo. La autorización de un Embajador para ejercer los Derechos de Embajador y operar una asignación de Embajador en virtud del presente no incluye el otorgamiento de una franquicia o territorio exclusivo a un Embajador, y el Embajador no está autorizado a realizar tales afirmaciones.

## Sección 2: Obligaciones de un Embajador y administración de la asignación de Embajador

- A. Cumplimiento. Un Embajador deberá cumplir en todo momento con cada uno de los términos y condiciones del Contrato, y con las leyes locales, estatales y del país.
- B. Contratista independiente. Un Embajador es un contratista independiente y es responsable de sus propios gastos comerciales, decisiones, impuestos y acciones.
1. Un Embajador no puede presentarse como un agente, empleado, socio o miembro de un emprendimiento conjunto con la Compañía. Un Embajador no puede realizar compras ni realizar transacciones o contratos en nombre de la Compañía.
  2. La compañía no determina el horario laboral, los gastos comerciales y los planes comerciales del Embajador. El Embajador no puede formular declaraciones escritas o verbales, que indiquen o impliquen lo contrario.
  3. El Embajador es totalmente responsable por todas sus afirmaciones verbales o escritas con respecto a los Productos, servicios y el Plan de compensación que no estén expresamente incluidas en los materiales oficiales de la Compañía y el Embajador acepta indemnizar a la Compañía contra todo reclamo, daño u otro gasto, incluidos los honorarios de abogado, derivados de las declaraciones o acciones del Embajador que estén fuera del alcance del Contrato. Las disposiciones de esta Sección sobreviven la rescisión del Contrato.
- C. Cumplimiento de la ley. Al operar su negocio de Embajador, un Embajador debe cumplir con todas las leyes, reglamentaciones y ordenanzas nacionales y locales de aplicación. Un Embajador no deberá infringir las leyes de aplicación a la competencia o práctica comercial desleal, incluidas las leyes que prohíben la publicidad, oferta de venta o la venta de Productos a un valor inferior al precio Mayorista de los Productos.
- D. Productos de competidores y Oportunidades de negocio. Un Embajador no puede ofrecer ni promocionar planes no pertenecientes a la Compañía, incentivos, oportunidades, Herramientas de ventas no aprobadas o Productos no pertenecientes a Plexus junto con la promoción de los Productos de Plexus.

Los Embajadores Esmeralda y rangos superiores se consideran en Plexus como posiciones de liderazgo de alto perfil. Como tales, es posible que los Embajadores Esmeralda y rangos superiores reciban información de Plexus que incluye, entre otros, desarrollos patentados del negocio, desarrollo de productos e información financiera (“Información Patentada”).

Para proteger la Información Patentada y reconocer el impacto que puede tener la conducta de las posiciones de liderazgo de alto perfil en el negocio de los Embajadores de Plexus y en la buena voluntad e integridad

de Plexus, los Embajadores de rango Esmeralda o superiores, no pueden participar ni promover, directa o indirectamente, productos, servicios u oportunidades de ingreso relacionadas con ninguna otra compañía de marketing en red o multinivel (en forma colectiva “Negocios de Marketing en red”).

Los Embajadores Esmeralda o de rangos superiores pueden ser clientes o clientes recurrentes de un Negocio de Marketing en red, pero no pueden recibir ninguna forma de compensación de ese Negocio de Marketing en Red, incluyendo, entre otros, pagos, productos gratuitos, premios, viajes, regalos o beneficios similares.

- E. Promoción de productos de la competencia. Durante el plazo del Contrato, se prohíbe al Embajador promocionar o vender en un País autorizado cualquier producto comestible o tópico de una marca no perteneciente a la Compañía que tenga las mismas propiedades intelectuales centrales que los de la compañía.
- F. Ventas minoristas. Lograr el éxito como Embajador requiere tiempo, esfuerzo y compromiso. No hay garantías de Comisiones, solo recompensas basadas en la productividad. El negocio exitoso de un Embajador requiere la Venta minorista regular y repetida de Productos por parte de un Embajador. Las ventas de la Organización descendente de un Embajador también contribuyen al éxito del negocio de un Embajador. Un Embajador debe mantener registros de todas las Ventas minoristas por un período de [tres] años y la Compañía controla aleatoriamente el cumplimiento de los requisitos de Ventas minoristas de la Compañía. Cada Producto comprado por una persona que no sea un Embajador o un Cliente se contabiliza automáticamente de forma mensual para los requisitos de elegibilidad.
- G. Declaraciones negativas. Un Embajador no puede formular declaraciones, afirmaciones, concesiones o comparaciones despectivas, engañosas, incorrectas o injustas con respecto a:
1. La Compañía, sus Productos, sus actividades comerciales o sus Embajadores; ni
  2. Otras compañías; incluidos sus competidores, sus servicios, productos o actividades comerciales.
- H. Actividad poco ética. Un Embajador debe actuar de forma ética y profesional en todo momento al conducir los negocios del Embajador. Un Embajador no puede realizar, ni puede permitir que un Embajador en su Organización descendente realice una actividad poco ética. Algunos ejemplos de actividades poco éticas incluyen, entre otros:
1. Realizar ventas de Productos en establecimientos minoristas o sitios web no autorizados;
  2. Usar la tarjeta de crédito de otro Embajador o de un Cliente sin su permiso expreso por escrito;
  3. Uso no autorizado de Información confidencial de la Compañía;
  4. Reclutamiento entre compañías (incluida la asistencia y complicidad en el Reclutamiento entre otras compañías); reclutamiento entre líneas (incluida la asistencia y complicidad en el Reclutamiento entre otras líneas);
  5. Emitir cheques sin fondos suficientes;
  6. Formular afirmaciones no aprobadas sobre el Producto;
  7. Formular afirmaciones sobre los ingresos del negocio del Embajador, que no cumplan con las disposiciones de las Políticas y procedimientos;
  8. Realizar una declaración falsa o incorrecta de cualquier tipo, por ejemplo: declaraciones u ofertas de venta falsas o engañosas en relación con la calidad, disponibilidad, grado, precio, términos de pago, derechos de reembolso, garantías o desempeño de los Productos;

9. Conducta personal que desacredite a la Compañía o a su Embajador;
10. Violar las leyes y reglamentaciones relacionadas con el negocio del Embajador;
11. No cumplir con las responsabilidades del Patrocinador;
12. Violar el Código de ética; o
13. Violar el Contrato.

I. Reclutamiento entre líneas. Se prohíbe al Embajador adoptar Reclutamiento entre líneas.

J. Reclutamiento entre compañías.

1. Se prohíbe a un Embajador, durante el plazo del Contrato y por un período de un (1) año con posterioridad a la fecha de rescisión del Contrato, reclutar a un Embajador para vender o comprar productos o servicios no ofrecidos por Plexus. El Embajador declara y acuerda que el Reclutamiento constituye una interferencia irrazonable y no deseada con la relación contractual entre la Compañía y sus Embajadores; la conversión de propiedad de la Compañía, y la apropiación indebida de los secretos comerciales de la Compañía. El Embajador asimismo declara y acuerda que toda violación de esta regla causará daño inmediato e irreparable a la Compañía, y que la Compañía tendrá derecho, además de todo otro recurso que puede tener disponible, a una medida cautelar inmediata, temporal, preliminar y permanente sin la necesidad de un bono, y que tal medida cautelar puede extender el período posterior a la rescisión de esta restricción por hasta un (1) año desde la fecha de la última violación de esta disposición. Las disposiciones de esta sección sobreviven la rescisión del Contrato. Ninguna parte del presente Contrato renuncia a otros derechos o recursos que puede tener la Compañía en relación con el uso de su Información confidencial u otras violaciones del Contrato.
2. El Embajador acepta que aparecer, ser mencionado, o permitir que su nombre o algo semejante se incluya o mencione en material de promoción, Reclutamiento u oferta de otra compañía de venta directa constituye Reclutamiento entre compañías.

K. Resolución de disputas. Un Embajador debe realizar todas las actividades en el mejor interés de la Compañía. Los Patrocinadores deben realizar sus mejores esfuerzos para resolver las disputas en sus Organizaciones descendentes. Todas las disputas personales entre Embajadores deben resolverse de forma rápida, privada y en el mejor interés de la Compañía.

L. Ausencia de afirmaciones de relación única. Un Embajador no puede declarar ni implicar que tiene relación, ventaja o acceso único a los ejecutivos o empleados de la Compañía.

M. Conducta perjudicial. Si la Compañía determina que una conducta del Embajador o un participante de la asignación de Embajador es perjudicial, disruptiva o dañina para la Compañía o los demás Embajadores; la Compañía puede tomar medidas apropiadas contra un Embajador y la asignación de Embajador, conforme a la Sección 8.

N. Ausencia de dependencia. Un Embajador no puede depender en la Compañía para proporcionar asesoría legal, impositiva, financiera o profesional; ni puede depender de tal asesoría si se proporciona.

O. Cargos por servicio. La Compañía proporciona numerosos servicios a sus Embajadores sin cargo. Sin embargo, los Embajadores ocasionalmente realizan solicitudes que pueden requerir tiempo y esfuerzo adicional para cumplirse. Las solicitudes de esta categoría pueden incluir copias de recibos; documentos; información detallada de Comisiones que se debe calcular o extraer; investigación; instrucciones bancarias; solicitudes de suspensión de pago; etc. Estas y otras solicitudes especiales están disponibles para el Embajador por un costo de cincuenta dólares (\$50 USD o su equivalente en moneda local) por hora, más los costos reales, con un cargo mínimo de cincuenta dólares (\$50 USD o su equivalente en moneda local)



por solicitud. Los costos incluyen cargos bancarios, gastos de fotocopias, honorarios profesionales, etc. Se cobrará un costo mensual de servicio y procesamiento por los pagos de comisiones.

P. Seguro. Como las leyes varían según la jurisdicción, la Compañía recomienda a sus Embajadores consultar con un abogado sobre la medida de su responsabilidad legal personal con respecto a sus negocios independientes.

Confidencialidad. Al firmar el Acuerdo de Embajador, el Embajador acuerda mantener la confidencialidad con respecto a la Información confidencial, y todo otro secreto comercial e información de propiedad exclusiva o métodos de ventas. Esta obligación de confidencialidad es irrevocable y permanente; permanece después de la rescisión del Contrato y está sujeta al cumplimiento legal mediante medidas cautelares, y la asignación de los costos y gastos necesariamente incurridos. Toda la Información confidencial se transmite, o puede ser recopilada por los Embajadores en estricta confidencialidad o según la necesidad de conocerla para ser utilizada exclusivamente en el negocio del Embajador. Los Embajadores deben aplicar sus mayores esfuerzos para mantener confidencial tal información, y no deben divulgar tal información a ningún tercero ya sea directa o indirectamente. Los Embajadores no deben usar la Información confidencial ni ninguna otra información derivada de la misma para competir con la Compañía o con ningún propósito que no sea promocionar el programa de la Compañía, y sus productos y servicios. El Embajador no mantiene ningún interés de propiedad sobre la Información confidencial o la información derivada de ella, incluida la información del contacto y del perfil de las Organizaciones descendentes, u otra información de contacto de los Embajadores recopilada en relación con el negocio del Embajador, y no puede venderla, distribuirla ni entregarla a un tercero. El Embajador reconoce y acepta que la Información confidencial recibida por el Embajador en relación con los perfiles y los informes de las Organizaciones descendentes u otra información de los Embajadores recopilada en relación con el negocio del Embajador, incluida la información derivada de ella, constituye un secreto comercial de la Compañía.

Q. Privacidad de la información del Embajador. Toda la información provista por un Candidato en un Acuerdo de Embajador se utilizará exclusivamente con el propósito de valorar el Acuerdo de Embajador y para actividades relacionadas del Embajador. Un Embajador autoriza a la Compañía a divulgar su información de contacto a la línea ascendente del Embajador y a la Organización descendente del Embajador tres (3) niveles por debajo o aquellos Embajadores para los que el Embajador es la línea ascendente “Esmeralda” más cercana (conforme a la definición en el Plan de compensación). La información de contacto se puede utilizar solo para el negocio del Embajador.

R. Uso de la Información confidencial. El Embajador puede adquirir Información confidencial durante el plazo del presente, por ejemplo, desde la venta de las Herramientas del Embajador o mercadería al Embajador de la Compañía, incluidos aquellos que son de línea cruzada para el Embajador. En consecuencia, independientemente de la fuente de la Información confidencial, el Embajador comprende y acuerda que:

1. La Información confidencial está destinada al uso exclusivo y limitado del Embajador para facilitar la capacitación, la asistencia y el servicio de la Organización descendente del Embajador exclusivamente para la realización del negocio del Embajador;
2. No deberá divulgar la Información confidencial a un tercero directa o indirectamente (incluidos otros Embajadores), y hacerlo constituye uso indebido, apropiación indebida y violación del Contrato.
3. La información tiene una naturaleza tal que la vuelve única y su divulgación ocasionará un daño irreparable a la Compañía; en consecuencia, la Compañía tiene derecho a medidas cautelares inmediatas, temporales, preliminares y permanentes, además de todos los otros recursos disponibles por ley o jurisprudencia para prevenir o compensar una violación de esta política;



4. No deberá usar la información para competir con la Compañía directa o indirectamente, y el uso inapropiado resultará en la rescisión del Contrato.
5. Se le puede solicitar que firme un acuerdo de no divulgación antes de recibir Información confidencial de la Compañía, o antes de participar en actividades que permitirían al Embajador adquirir Información confidencial, y

Al vencimiento, no renovación o rescisión del Contrato, deberá suspender el uso de tal Información confidencial y deberá destruir o devolver de inmediato a la Compañía toda la Información confidencial bajo su control o posesión.

- S. Notificación de acción adversa. Un Embajador deberá informar por escrito de inmediato al departamento Legal de la Compañía sobre todo reclamo legal potencial o real de un tercero contra el Embajador, derivado o relacionado con el negocio del Embajador o la Organización descendente, que pueda afectar adversamente a la Compañía. Después de informar al Embajador, la Compañía puede tomar las medidas necesarias para protegerse, incluido el control de los litigios o acuerdos de los reclamos legales. Si la Compañía actúa en el asunto, el Embajador no deberá interferir ni participar en él.

- T. Autorización para el uso de la fotografía, audio o imagen de video, o el testimonio de apoyo.

1. La Compañía puede tomar fotografías, grabaciones de audio o video, o declaraciones escritas o verbales de un Embajador en eventos de la Compañía, o puede solicitarlos directamente a un Embajador. El Embajador acuerda y por el presente otorga a la Compañía el derecho y permiso absoluto e irrevocable de usar, reutilizar, transmitir, retransmitir, publicar o republicar tal foto, audio, video o apoyo, en todo o en parte, de forma individual o en conjunto con cualquier otra fotografía o video, o cualquier otro apoyo, en cualquier medio actual o futuro y con cualquier propósito, como (entre otros) marketing, publicidad, promoción o anuncios; y de proteger con derechos de autor tal fotografía o video, en su original o republicado, a nombre de la Compañía o de un tercero. Independientemente de todo otro acuerdo o contrato que pueda tener el Embajador con cualquier otra entidad; el Embajador acuerda que todo uso por parte de la Compañía conforme a esta Sección será trabajo contratado libre de regalías y no estará sujeto a ningún otro reclamo. El Embajador acuerda defender e indemnizar a la Compañía contra todo reclamo de un tercero derivado del uso de la Compañía de los derechos otorgados por el presente. El Embajador confirma que la información que puede proporcionar como testimonio de apoyo o representada en una fotografía, video o audio es verdadera y correcta a su mejor entendimiento. El Embajador renuncia a todo derecho que pueda tener de inspeccionar o aprobar el producto terminado o no terminado, el texto del anuncio, materiales impresos, grabados, fotográficos o en video, que se pueden utilizar en relación con él o cualquier uso asignado.
2. El Embajador acuerda que las fotos, las grabaciones de audio o los video tomados por el Embajador o un tercero en los eventos o actividades de la Compañía no pueden ser utilizadas por el Embajador o un tercero para promocionar el negocio a menos que primero cuenten con la aprobación de la Compañía.

- U. Conducción del negocio del Embajador a nivel internacional. Un Embajador tiene el derecho de operar en cualquier País autorizado donde el Embajador pueda conducir legalmente el negocio del Embajador. El Embajador es responsable de cumplir con todas las leyes, ordenanzas y reglamentaciones nacionales y locales al conducir el negocio del Embajador en un País autorizado.

1. La Compañía puede especificar ciertos países sujetos al período previo al lanzamiento donde los Embajadores también pueden conducir el negocio del Embajador. La Compañía puede anunciar formalmente un período previo al lanzamiento de al menos treinta (30) días antes de la inauguración oficial.
2. Un Embajador no tiene autorización y no podrá conducir el negocio del Embajador (con excepción de

lo permitido en el presente), ni presentar o establecer el negocio o Producto de la Compañía en un País no autorizado o en un país que no esté cubierto por el anuncio del período previo al lanzamiento de la Compañía. Esto incluye, entre otros: los intentos de obtener la aprobación para los Productos o prácticas comerciales; registrar o reservar los nombres, marcas comerciales, nombres comerciales o nombres de dominios de internet de la Compañía, o establecer cualquier tipo de negocio o contacto gubernamental en representación de la Compañía.

3. Antes de un Período anunciado previo al lanzamiento, el negocio del Embajador en un país no abierto se limita estrictamente a lo siguiente: un Embajador solo puede distribuir tarjetas comerciales y participar en reuniones pequeñas que no superen ocho (8) personas en total, que sean de conocimiento personal del Embajador o de los contactos del Embajador.

### Sección 3: Patrocinio

- A. Patrocinio. Para actuar como Patrocinador, un Embajador debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades que se describen en el Contrato. Un Patrocinador puede recomendar a personas que deseen convertirse en Embajadores como Candidatos a la Compañía. Solo los Candidatos que residen en los Países autorizados o en los países cubiertos por un período previo al lanzamiento pueden recibir el patrocinio.
- B. Colocación. Una vez que la Compañía acepta el Acuerdo de Embajador de un Candidato, el nuevo Embajador es colocado en la Organización descendente del Patrocinador. El nuevo Embajador del Patrocinador será colocado en su línea delantera. Una vez que se ha producido la colocación, el Embajador permanecerá en esa posición por la duración de este Contrato.
- C. Capacitación y asistencia. Un Patrocinador deberá:
  1. Realizar los esfuerzos razonables por asegurarse de que los Embajadores en su Organización descendente comprendan los términos y las condiciones del Contrato, y todas las leyes nacionales y locales de aplicación.
  2. Proporcionar educación e instrucción de forma tal que las ventas de Productos y las reuniones de oportunidad realizadas por los Embajadores en su Organización descendente se realicen de acuerdo con el Contrato, y con las leyes nacionales y locales de aplicación.
  3. Proporcionar orientación y apoyo a los Embajadores en su Organización descendente.
  4. Realizar esfuerzos comercialmente razonables para resolver de forma privada las disputas derivadas de su Organización descendente.
  5. No proporcionar capacitación o no realizar el esfuerzo por proporcionar capacitación a su Embajador de primer nivel puede resultar en que ese Embajador sea transferido a un Embajador de asistencia, a exclusivo criterio de la Compañía.

### Sección 4: Cambios de Patrocinador o colocación; transferencia de intereses simultáneos

- A. Cambio de Patrocinador o colocación. Debido a la necesidad de mantener la integridad de las Organizaciones descendentes, un cambio de Patrocinador o Colocación pueden no ser viables y, en general, no serán permitidos; en consecuencia, la Compañía tiene el criterio exclusivo para permitir o no los cambios propuestos.
- B. Venta o transferencia de la posición de Embajador. La venta, la asignación o la transferencia de la posición de Embajador ocurre cuando un Embajador vende, cede o transfiere la propiedad o el control de una asignación de Embajador a otra Persona. (Si un miembro, director, gerente, accionista, socio, ejecutivo o puesto o cargo similar vende, cede o transfiere un interés mayoritario o controlador de una posición de Embajador de una

entidad comercial, que tenga un Interés simultáneo sobre una asignación de Embajador, tal venta, cesión o transferencia está sujeta a las disposiciones del presente).

La Compañía se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de aprobar o desaprobar toda propuesta de venta, cesión o transferencia de una asignación de Embajador. La venta, cesión o transferencia de una asignación de Embajador solo puede ocurrir si, en el momento de la venta, cesión o transferencia, la asignación de Embajador no registra deudas en virtud de la Sección 9 del presente. En toda venta, cesión o transferencia el Embajador que recibe la asignación conservará la misma Organización descendente y el mismo Rango/Cargo mantenido antes de la transferencia aprobada. Una asignación de Embajador se puede ceder o transferir sin contraprestación (por ejemplo, como una donación) sujeto a la previa aprobación por escrito de la Compañía. Los Embajadores y la Compañía conservarán la primera consideración para cualquier transferencia o venta. Toda venta, cesión o transferencia de la asignación de Embajador está sujeta a las condiciones de esta Sección.

- C. Derecho a la primera denegación. Las transferencias de la asignación de Embajador están sujetas al Derecho a la primera denegación (“RFR”, por sus siglas en inglés) de la Compañía, seguido del derecho RFR de la línea ascendente directa elegible.
1. Si un Embajador recibe una Oferta de buena fe de comprar su asignación de Embajador, el Embajador primero ofrecerá vender tal asignación de Embajador a la Compañía según los mismos términos y las mismas condiciones contenidos en la oferta. El Embajador entregará la oferta por escrito a la Compañía, y la Compañía tendrá quince (15) días hábiles para aceptar la oferta. La evidencia de una oferta legítima puede incluir, entre otros, efectivo o títulos depositados en una cuenta de custodia, evidencia de un compromiso de préstamo y otros pasos sustanciales tomados con el exclusivo propósito de comprar tal asignación de Embajador.  
  
Si la Compañía no ejerce su RFR dentro del período de tiempo de quince (15) días, el Embajador deberá enviar la misma oferta a la línea ascendente directa elegible según los mismos términos y las mismas condiciones contenidas en la oferta. La Compañía deberá transmitir la oferta mediante un aviso escrito de la misma a la línea ascendente directa elegible del Embajador. La línea ascendente directa elegible tendrá diez (10) días hábiles para aceptar o rechazar tal oferta. Si la línea ascendente directa elegible acepta la oferta, debe enviar un aviso escrito a la Compañía de su aceptación.
  2. Si la línea ascendente directa elegible no ejerce su RFR dentro del plazo asignado, el Embajador puede transferir la asignación de Embajador al tercero de acuerdo con los mismos términos y las mismas condiciones contenidas en la oferta, en tanto que el Embajador cumpla con todos los demás procedimientos de transferencia contenidos en esta Sección y según se establezca oportunamente por la Compañía.
  3. El RFR será de aplicación a toda nueva oferta recibida por el Embajador.
  4. Las circunstancias siguientes no están sujetas a los requisitos de RFR en la Sección 4; sin embargo, cada instancia requiere que se presente a la Compañía un Acuerdo enmendado de Embajador y una Declaración de Interés simultáneo.
    - a. Cuando el nombre de una persona que tiene un Interés simultáneo en la asignación de Embajador se agrega al Acuerdo de Embajador (por ej., una esposa que agrega a su esposo).
    - b. Cuando el nombre de una persona que ya no tiene un Interés simultáneo en la asignación de Embajador se elimina del Acuerdo de Embajador (por ej., un miembro minoritario que es eliminado de una compañía o un accionista que no tiene un interés de control vende su interés en una compañía).

- c. Cuando el Embajador es una persona y transfiere sus derechos de propiedad a una entidad legal donde el Embajador tiene un Interés simultáneo (por ej., un esposo y esposa forman una compañía de responsabilidad limitada para operar su asignación de Embajador y son los únicos miembros/gerentes).

#### D. Limitación a las ventas y transferencias.

1. Un Embajador existente no puede comprar el puesto de otro Embajador.
2. Un Embajador que vende o transfiere su asignación de Embajador no puede volver a solicitar convertirse en Embajador con otro Patrocinador por un período de al menos seis (6) meses una vez que la Compañía haya aprobado la venta.
3. Si un Embajador transfiere su asignación de Embajador a la línea ascendente directa elegible, la línea ascendente directa elegible puede fusionar la asignación de Embajador en su asignación existente de Embajador o puede conservar la asignación de Embajador por hasta seis (6) meses para encontrar y transferir la asignación de Embajador a un nuevo comprador. Si no se transfiere la asignación de Embajador dentro del límite de tiempo, la asignación de Embajador se fusionará en la asignación de Embajador de la línea ascendente directa elegible de acuerdo con los procedimientos de transferencia de la asignación de Embajador.

Si un Embajador vende o transfiere su asignación de Embajador y, dentro de un año de la fecha de venta, se suscribe, se incorpora o comienza a trabajar para otra compañía de venta directa, con mercadeo de redes o mercadeo de nivel múltiple, tal acción será considerada como una violación del Contrato, y la Compañía se reserva el derecho de rescindir tal asignación transferida de Embajador conforme a las disposiciones de rescisión del Contrato. Esta disposición sobrevivirá la rescisión del Contrato.

4. Todas las ventas o transferencias de la asignación de Embajador por debajo del Rango Rubí pueden, a exclusivo criterio de la Compañía, estar sujetas a una obligación de no competencia entre el Embajador que vende o transfiere y la Compañía, de hasta seis (6) meses, en virtud de los términos de la documentación de venta o transferencia provista por la Compañía. Todas las ventas o transferencias de Rango Rubí de Embajador o superior estarán sujetas a una obligación de no competencia entre el Embajador que vende o transfiere, el Embajador que compra y la Compañía, de al menos un (1) año, en virtud de los términos de la documentación de venta o transferencia provista por la Compañía en ese momento.

#### E. Proceso. Los requisitos adicionales de procesamiento incluyen:

1. El Embajador que vende/transfiere debe proporcionar o tener en sus archivos un Acuerdo de Embajador y una Declaración de Interés simultáneo, actualizados y precisos, para todas las entidades comerciales que solicitan la transferencia.
2. La documentación específica disponible por solicitud a la Compañía debe presentarse para procesar la venta o transferencia de la asignación de Embajador.
3. La solicitud de venta o transferencia debe ser recibida por el Departamento de Cumplimiento de la Compañía antes del día 15 del mes para que el cambio sea efectivo para un mes dado.
4. Toda solicitud recibida después del día 15 se procesará para el mes siguiente.
5. Se cobrará un costo de cien dólares (\$100 USD o su equivalente en moneda local) por cada solicitud.

- F. Interpretación. La interpretación de estas Políticas y procedimientos con respecto a la venta, cesión o transferencia de una asignación de Embajador deberá realizarse de forma tal que considere y atienda los mejores intereses de la Compañía y sus Embajadores. La Compañía se reserva el derecho de rechazar a un



destinatario de transferencia o comprador.

G. Restricciones contra intereses simultáneos múltiples.

1. Un Embajador no puede tener intereses simultáneos en más de una asignación de Embajador.
2. Si una persona con un Interés simultáneo en una asignación existente de Embajador desea convertirse en Embajador bajo otro Patrocinador, la persona primero debe rescindir el Interés simultáneo en la asignación existente de Embajador y esperar seis (6) meses antes de solicitar ser Embajador.
3. Las restricciones de la Compañía contra múltiples intereses simultáneos garantizan que (i) todos los esfuerzos de un Embajador por construir su negocio del Embajador se enfoquen en una asignación única de Embajador y no se diluyan a través de las demandas de múltiples asignaciones de Embajador; y (ii) la línea ascendente reciba el beneficio completo de los esfuerzos del Embajador. Al determinar si un Embajador tiene un Interés simultáneo, la Compañía considera el significado del término conforme a la definición en el Apéndice A y la intención de tal restricción.

H. Efectos del matrimonio, miembro adicional del hogar y/o individuos afiliados, divorcio y fallecimiento sobre la asignación de Embajador.

1. Matrimonio. Los esposos y esposas, las parejas de hecho o los concubinos (colectivamente, “cónyuges”) pueden tener una asignación de Embajador cada uno siempre que un cónyuge sea el patrocinador del otro. Una excepción se produce si dos Embajadores, con dos patrocinadores diferentes, contraen matrimonio durante el período de su asignación de Embajador; en ese caso, se les permitirá mantener su asignación individual de Embajador. Sin embargo, todas las demás condiciones de las reglas sobre Interés simultáneo se aplican a las dos asignaciones de Embajador.
2. Miembro adicional del hogar y/o individuos afiliados. En caso de que un miembro del hogar inmediato del Embajador se involucre en cualquier actividad que, si fuera realizada por el Embajador, violaría alguna de las disposiciones de estas políticas, dicha actividad se considerará una violación por parte del Embajador y Plexus puede tomar medidas disciplinarias contra el Embajador conforme a las políticas. Un “miembro del hogar inmediato” del Embajador se define como cónyuges y dependientes que vivan en el hogar o realicen actividades comerciales en la misma dirección. De manera similar, si cualquier individuo asociado en cualquier manera con una corporación, asociación u otra entidad (colectivamente “individuos afiliados”) viola las políticas, dicha acción se considerará una violación por parte de la entidad, y Plexus puede tomar medidas disciplinarias contra la entidad. Un Embajador rescindido por no cumplir con las políticas de la Compañía no puede aplicar nuevamente para convertirse en Embajador o Cliente de Plexus, al igual que el miembro adicional de la familia y/o individuo(s) afiliado(s) cuya(s) acción(es) fueron la causa de la rescisión.
3. Divorcio. En caso de divorcio o separación legal, el Embajador debe contactar al Departamento de Cumplimiento de Plexus. Plexus puede requerir documentos del tribunal relacionados con dicha acción o un acuerdo firmado por ambas partes en cuanto al Interés simultáneo de la asignación de Embajador.
4. Fallecimiento y herencia. En caso de fallecimiento del Embajador, el Contrato se cederá al sucesor legal del Embajador (que puede ser debidamente elegible según el Contrato) de acuerdo con las leyes de aplicación. La Compañía requiere copias certificadas del certificado de defunción (o una declaración de un médico) y un testamento certificado, orden de un tribunal u otro documento legal apropiado. Los sucesores del interés deben presentar un Acuerdo enmendado de Embajador. Al recibir el aviso de fallecimiento, la Compañía se reserva el derecho de realizar pagos a la sucesión del Embajador fallecido. Si el sucesor legal desea rescindir la cuenta, debe presentar una declaración escrita firmada de su solicitud de rescindir junto con un comprobante legal de fallecimiento. Si el sucesor legal de la asignación de Embajador ya es un Embajador existente, el Contrato se cederá al Embajador existente y la Compañía permitirá el interés

múltiple simultáneo mediante herencia, en tanto que el Embajador existente no tenga otra asignación de Embajador mediante herencia. Si el Embajador existente ya tiene otra asignación de Embajador mediante herencia, la Compañía permitirá el interés múltiple simultáneo mediante herencia por hasta seis (6) meses, y en ese plazo el Embajador existente debe vender o transferir la asignación existente o heredada de Embajador.

## Sección 5: Compensación

- A. Ganancias mediante ventas. Se pagan Comisiones a los Embajadores elegibles en virtud del Plan de Compensación en tanto cumplan con el Contrato. Como el éxito de un Embajador depende mayormente de los esfuerzos personales de ese Embajador, la Compañía no garantiza ningún nivel de ganancias o éxito, ni garantiza un ingreso específico al Embajador. Un Embajador no recibe compensación por el patrocinio o Reclutamiento de otros Embajadores. La única forma de obtener Comisiones es mediante la venta de Productos y las recompensas se basan en estas ventas.
- B. Pago. La Compañía pagará Comisiones a los Embajadores elegibles por órdenes de Productos recibidas antes del fin del período de Comisión, (ii) que se hayan pagado en su totalidad, y (iii) cuya venta se haya completado.
  - 1. Las Comisiones se pagan a nombre de la Entidad comercial que figura en el Acuerdo de Embajador. Si no figura una Entidad comercial, las Comisiones se pagan al nombre personal de la primera persona que figura en el Acuerdo de Embajador.
  - 2. Las comisiones se pagan mensualmente al día 20 de cada mes. Todas las órdenes de Productos no ingresadas en línea deben recibirse en la Compañía antes de las 11:59 p. m. hora estándar del este del último día hábil del mes a incluir en el cálculo de Comisiones de ese mes. Las órdenes de Productos ingresadas en línea deben recibirse en la Compañía antes de las 11:59 p. m. hora estándar del este del último día del mes para ser incluidas en el cálculo de Comisiones de ese mes.
  - 3. Los Bonos por desarrollo del negocio se pagan el viernes siguiente al fin del período semanal de elegibilidad. Para que la orden se incluya en un período semanal de elegibilidad, debe enviarse entre la medianoche (12:00 a. m.) del domingo y las 11:59 p. m. hora estándar del este del sábado siguiente.
  - 4. Si un Embajador cree que existe un error en el cálculo de las Comisiones o calificaciones del programa, el error debe informarse de inmediato a la Compañía. Si tales problemas no se presentan a la Compañía por escrito dentro de treinta (30) días del final del período de Comisión correspondiente, el Embajador renuncia a todo recurso con respecto a tal supuesto error.
- C. Reemisión de cheques. En caso de que se deba volver a emitir un cheque de Comisión a un Embajador, la Compañía cobrará al Embajador un costo de veinticinco dólares (\$25 USD o su equivalente en moneda local). Si se debe volver a emitir un cheque debido a un error de la Compañía, no se aplicará ningún cargo adicional.
- D. Importe de pago mínimo. El importe mínimo para el pago de Comisiones y bonificaciones es de un dólar (\$1 USD o su equivalente en moneda local). Las Comisiones o bonificaciones por un importe menor a un dólar (\$1 USD o su equivalente en moneda local) para un período de pago se acumularán hasta que lleguen o superen un dólar (\$1 USD o su equivalente en moneda local).
- E. Pagos devueltos o no realizados. La Compañía realiza todos los esfuerzos posibles para garantizar que un Embajador reciba sus pagos de Comisiones. Sin embargo, si el pago de una Comisión no se realiza debido a



información insuficiente o por otros motivos más allá del control de la Compañía, el pago será retenido en beneficio del Embajador por 180 días. Una vez que haya transcurrido el período de 180 días, el cheque se anulará y se cobrará al Embajador un costo único de cancelación/ suspensión de pago de veinticinco dólares (\$25 USD o su equivalente en moneda local).

- F. Ausencia de manipulación. La manipulación del Plan de compensación no está permitida y puede resultar en medidas disciplinarias. La manipulación del Plan de compensación incluye, entre otros, la compra por parte de un Embajador para ser elegible para varios Rangos o Comisiones; grandes cantidades de Producto no vendidas mediante el canal de comercialización directa; la colocación de pedidos en su Organización descendente, y toda otra acción que pueda violar las leyes estatales, federales o extranjeras contrarias al esquema piramidal. Se prohíbe la creación de posiciones de Embajador con la exclusiva intención de elegibilidad o manipulación del Plan de compensación. Tales manipulaciones pueden, a criterio de la Compañía, resultar en la suspensión de las Comisiones y la rescisión de la asignación de Embajador.
- G. Descuentos y compensaciones. El Embajador autoriza a la Compañía a descontar costos de sus Comisiones según se considere apropiado de acuerdo con la Sección 6 del presente, o los términos y las condiciones del Contrato. Los costos se aplicarán a exclusivo criterio de la Compañía.

## Sección 6: Pedido de productos de la compañía

- A. Inventario. Como la Compañía no impone un requisito mínimo específico de inventario a sus Embajadores, un Embajador debe usar su propio criterio para determinar la cantidad de inventario que necesitará para mantener sus Ventas minoristas proyectadas y para su uso personal.
- B. Pedidos. Los productos se pueden pedir por teléfono, correo, fax, mediante [www.plexusworldwide.com](http://www.plexusworldwide.com) o mediante una solicitud directa en los sitios de retiro en persona de la Compañía.
  - 1. Los pedidos enviados por fax, correo o entregados en persona deben presentarse con base en una lista de precios actual del Embajador y un formulario de pedido completado en su totalidad. Los precios de los Productos de la Compañía están sujetos a cambios a criterio de la Compañía.
  - 2. El pago debe ser el importe exacto del pedido y puede ser realizado mediante los métodos actualmente disponibles (cheque de caja, giro postal, tarjeta de crédito, efectivo, débito directo).
  - 3. Los pedidos deben pagarse en su totalidad antes de su recolección o envío. Todos los costos de envío y manipulación se basan en el lugar de entrega y la cantidad de Productos pedidos.
  - 4. Se prohíbe el uso no autorizado de la tarjeta de crédito de otra persona.
  - 5. Un pedido realizado por teléfono no se considera realizado a la Compañía hasta que el agente de servicio al cliente de la Compañía proporcione al Embajador o al Cliente un número de pedido.
  - 6. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier pedido por cualquier motivo.
- C. Retiro en persona. Cuando el servicio de retiro en persona está disponible, un Embajador puede retirar el pedido en el lugar de retiro en persona.
- D. Inventario faltante. Si la Compañía temporalmente no tiene en existencia un Producto pedido, el Embajador recibirá un aviso de “inventario faltante” con su envío. Los inventarios faltantes se completan primero con la llegada del nuevo inventario. El volumen del inventario faltante se acredita al mes en que la Compañía recibió el pago del pedido original.

Transferencia de fondos electrónica (EFT). Este método de pago puede ser una opción para la compra



de Productos y el pago de Comisiones a los Embajadores en ciertos Países autorizados. Cuando un Embajador configura un método EFT para comprar Productos o recibir Comisiones, autoriza a la Compañía a debitar o acreditar electrónicamente en su cuenta bancaria de forma periódica el importe de las compras o los pagos, sujeto a las leyes del País autorizado donde reside el Embajador.

1. A fin de establecer el EFT como método de compra o de pago, un Embajador elegible debe presentar los formularios necesarios al representante de servicio al cliente de la Compañía o mediante la oficina administrativa de su Embajador.
  2. El uso por parte del Embajador de una cuenta bancaria perteneciente a otra persona para compras EFT requiere una autorización escrita certificada por el titular de la cuenta. Si no se obtiene una autorización apropiada, se considerará una violación del Contrato.
- E. Incumplimiento en el pago. Un pago no respaldado por fondos suficientes o que se devuelva sin cobrar constituye una violación del Contrato. La Compañía aplicará costo de manipulación de veinticinco dólares (\$25 USD o su equivalente en moneda local) a todos los pagos realizados con fondos insuficientes. La Compañía se reserva el derecho de restringir el método de pago del Embajador.
1. Si no hay fondos suficientes, el Embajador es responsable de todos los cargos bancarios más los costos de manipulación de la Compañía. En caso del método EFT, el Embajador comprende que cuando el primer intento de la Compañía por recibir el EFT no tiene éxito, el banco debe realizar un segundo intento dentro de tres (3) días. El banco del Embajador puede cobrar un cargo por fondos insuficientes por cada intento fallido. Si no hay fondos suficientes, la Compañía aplicará una retención sobre el Producto o cancelará el envío. Si el Producto ya ha sido enviado, el Embajador deberá usar medios alternativos de pago para el Producto. Si el pago no se recibe dentro de un plazo razonable, la Compañía puede proceder con medidas de cobro, suspender el envío futuro de pedidos y tomar otros pasos de recuperación disponibles en virtud del Contrato, como la retención de Comisiones.
  2. Los importes no cobrados deben descontarse de las Comisiones actuales o futuras del Embajador.
  3. El Embajador comprende que todas las Personas que figuran en el Acuerdo de Embajador o cualquier persona que tenga un Interés simultáneo sobre la asignación de Embajador, serán responsable de forma conjunta y solidaria por el importe pendiente de Productos y los costos no pagados. El Embajador entiende expresamente que esta responsabilidad conjunta y solidaria reemplaza las limitaciones de responsabilidad disponibles de otra forma para la asignación de Embajador o los titulares de su Interés simultáneo.

Regla del setenta por ciento (70 %). Un Embajador certifica con cada nuevo pedido de Producto que ha vendido o consumido al menos el 70 % de todos los Productos comprados en los pedidos anteriores. Cada Embajador que recibe Comisiones y pide un Producto adicional acuerda conservar documentos que demuestren el cumplimiento de esta política, incluida la evidencia de las Ventas minoristas. Un Embajador acepta entregar estos documentos a la Compañía si esta los solicita. El incumplimiento de este requisito o la declaración falsa de la cantidad de producto vendido o consumido para progresar en el Plan de compensación constituye una violación del Contrato y constituye motivos para su rescisión. Asimismo, una violación de este requisito otorga a la Compañía el derecho de recuperar toda Comisión pagada al Embajador por un período de tiempo en que no se conserven tales documentos o en que se haya violado esta disposición.

- F. Impuesto a las ventas, GST, IVA (VAT). El impuesto a las ventas se cobra sobre las ventas de Productos en todos los estados que aplican el impuesto a las ventas. Los costos de envío y manipulación se calculan de acuerdo con las tarifas de aplicación del lugar donde se envía el producto. La Compañía cobrará y enviará el impuesto a las ventas a la autoridad fiscal apropiada después de su cobro. La Compañía puede, a su

exclusivo criterio, aceptar el “Certificado de exención del impuesto a las ventas y al uso” o un documento equivalente para la Compañía. Si es aceptado por la Compañía, el cobro del impuesto a las ventas será responsabilidad del Embajador. Se recomienda consultar con un profesional impositivo para determinar las cuestiones impositivas de cada Embajador y su negocio. El Embajador es responsable de entregar una copia actualizada de esta certificación para la exención al impuesto a las ventas cada año. Tenga en cuenta que Plexus cobra y envía el impuesto a las ventas como un servicio para los Embajadores. Los impuestos a las ventas se calculan de acuerdo con el Precio minorista sugerido de cada artículo y el envío (si es sujeto de impuestos) a la tasa impositiva de todas las jurisdicciones impositivas en vigencia en el lugar donde se envíe el pedido en la fecha del pedido.

G. Inspección y aceptación de los productos. Los Embajadores deben inspeccionar el Producto en el momento de su entrega. Si el Producto se daña en el envío, se envía incorrectamente debido a un error de la Compañía o es de una calidad inferior a la estándar, la Compañía cambiará el Producto, en tanto se informe a la Compañía dentro de cinco días hábiles de la recepción del pedido. La Compañía emitirá una etiqueta de devolución y enviará de inmediato un pedido de reemplazo. La Compañía inspeccionará el Producto al recibirlo. Si el cambio no es posible, la Compañía reembolsará el importe del Producto devuelto. La falta de notificación a la Compañía dentro de los cinco días hábiles del Producto no conforme se considerará como aceptación del Producto entregado.

H. Devoluciones, reembolsos y cambios.

1. Garantía de Plexus de devolución del dinero en 60 días para Clientes Minoristas y Clientes Preferidos: Si un Cliente Minorista o Preferido no está satisfecho con un producto comprado directamente a Plexus, el Cliente puede devolver el producto para un reembolso completo del precio de compra dentro de 60 días de la fecha de compra. Para obtener un reembolso, el Cliente debe contactar al Centro de Relaciones del Embajador para obtener una autorización e instrucciones adicionales sobre el procedimiento de reembolso. Como esta política de reembolso se creó, en parte, para permitir a los Clientes Minoristas y Preferidos probar los productos de Plexus, Plexus solo autorizará una solicitud de reembolso por producto de cualquier Cliente, salvo cuando un producto se recibe dañado o defectuoso.
2. Política de devoluciones del Embajador: Si no se encuentra satisfecho con un producto comprado a Plexus, puede devolver el producto para un reembolso completo mediante una notificación al Centro de Relaciones del Embajador dentro de 60 días de la fecha de compra. Un agente lo ayudará con los procedimientos adecuados a fin de procesar su reembolso. Recuerde que la política de devolución se creó, en parte, para permitir que los Embajadores prueben los productos de Plexus. En consecuencia, los Embajadores están limitados a una solicitud de reembolso por producto, salvo cuando un producto se recibe dañado o defectuoso. Los progresos en el Plan de compensación de Plexus, las bonificaciones o las asignaciones recibidas como resultado de estas compras se revertirán y el importe se descontará del reembolso del Embajador. Política de devoluciones de transacciones directas del cliente: Los Embajadores deben cumplir la Garantía de Plexus de devolución del dinero en 60 días disponible para todos los Clientes que compran el Producto en cuestión mediante un canal autorizado. Si un Cliente no está satisfecho con un producto comprado directamente de usted, el Cliente puede devolverle el Producto dentro de los 60 días de la compra para un reemplazo o reembolso. Para procesar la devolución de un Cliente, debe recoger el producto no utilizado o su embalaje original, el nombre completo del Cliente, su número de teléfono y dirección de correo electrónico (la “información de contacto del cliente”), y contactar al servicio de atención al cliente en [cs@plexusworldwide.com](mailto:cs@plexusworldwide.com) o (480) 998-3490 para obtener una autorización y más instrucciones sobre los procedimientos de reembolso/reemplazo. Plexus emitirá un Producto de reemplazo por el Producto devuelto. Todos los costos de envío o del servicio de correo por la devolución del Producto serán pagados exclusivamente por el Embajador, a menos que esté prohibido por la ley. Recuerde que la política de devolución se creó, en parte, para permitir que los Clientes prueben los productos de Plexus. En consecuencia, los

Clientes están limitados a una solicitud de reembolso por producto, salvo cuando un producto se recibe dañado o defectuoso.

3. Efecto de las devoluciones y los reembolsos sobre las Comisiones de los Embajadores: Las Comisiones pagadas al Embajador y su línea ascendente por el Producto devuelto por un Embajador o Cliente pueden descontarse de la cuenta del Embajador de la línea ascendente respectiva o retenerse de los pagos de Comisiones actuales o futuras. Un Embajador acuerda que no utilizará el Volumen de una Organización descendente existente al cierre del período de Comisión, ya que las devoluciones pueden ocasionar cambios a su Cargo, Rango o pago de Comisiones.

## Sección 7: Comercialización del producto y oportunidad

- A. Uso de las herramientas de venta. Un Embajador puede usar solo las Herramientas de venta aprobadas por la Compañía para un País autorizado o un país sujeto a un período previo al lanzamiento anunciado.
- B. Aprobación de las herramientas de venta. Un Embajador debe presentar todas las Herramientas de venta al Departamento de Cumplimiento de la Compañía para obtener la aprobación antes del uso. La Compañía tiene facultad exclusiva para decidir si aprueba o rechaza una Herramienta de venta propuesta. El proceso de aprobación en general requiere un mínimo de tres (3) semanas para completar. Para cumplir con las leyes y las reglamentaciones cambiantes; la Compañía puede rescindir su aprobación previa de una Herramienta de venta y puede solicitar al Embajador que retire del mercado, a su propio costo y obligación, una Herramienta de venta previamente aprobada. Si se aprueba, la Compañía emitirá al Embajador:
  1. Un número único de aprobación de la Herramienta de venta con su logotipo, y
  2. Una autorización escrita de la Compañía que indique específicamente que la Herramienta de venta puede ser distribuida.

Declaraciones sobre los productos. Las únicas declaraciones y afirmaciones que puede formular el Embajador sobre los Productos se encuentran en la bibliografía distribuida por la Compañía o las declaraciones incluidas en los sitios web oficiales de la Compañía. Cualquier material de terceros utilizado para el negocio del Embajador debe cumplir con todas las leyes y reglamentaciones federales y locales. Un Embajador no puede formular declaraciones expresas o implícitas sobre la salud o declaraciones médicas de ningún tipo con respecto a un Producto, con excepción de las declaraciones, si las hubiera, publicadas en la bibliografía de la Compañía aprobada para el país donde se presentan las declaraciones. En ninguna circunstancia un Embajador puede recomendar un Producto como adecuado para una enfermedad en particular. No pueden formularse declaraciones con respecto a las propiedades terapéuticas o curativas de cualquier Producto ofrecido por la Compañía.

- C. Ausencia de declaraciones de apoyo. Ningún Embajador puede implicar que la promoción, la operación u la organización de la Compañía ha sido autorizada, aprobada o apoyada por una autoridad regulatoria gubernamental. Ningún Embajador debe declarar o implicar que un Producto ha sido aprobado por una agencia gubernamental.
- D. Prohibición de declaración de ingresos. Se prohíbe al Embajador realizar declaraciones falsas, engañosas o incorrectas sobre el potencial de ingresos. Si un Embajador formula una declaración sobre los ingresos; debe basarse en las ganancias reales y debe contener la exención legal obligatoria siguiente: “Plexus no puede garantizar un ingreso, ya que dicha afirmación podría ser incorrecta. Tu éxito depende de tu esfuerzo, determinación, habilidad, capacidad de liderazgo y cuán efectivamente aplicas esas cualidades. Ten a bien revisar la Declaración de ingresos anuales de Plexus”.

#### E. Uso de marcas comerciales y derechos de autor.

1. Los Embajadores no pueden usar ninguna de las marcas comerciales actuales o posteriormente adquiridas de la Compañía, ni variaciones confusamente similares de sus marcas de forma que probablemente ocasione confusión, error o engaño con respecto a la fuente de los Productos o los servicios anunciados.
2. Con excepción de lo indicado en el presente, un Embajador no puede usar las marcas comerciales de la Compañía ni una variación confusamente similar de su marca comercial, su nombre comercial, su dirección de correo electrónico, nombre de dominio de internet o nombre de subdominio, URL, número de teléfono, o en cualquier otra dirección o título.
3. El Embajador acepta volver a ceder de inmediato a la Compañía todo registro de los nombres de la Compañía, nombres comerciales, marcas comerciales o nombres de dominio de internet registrados o reservados en violación de esta política. Las disposiciones de esta Sección sobreviven la rescisión del Contrato.
4. Los Embajadores no pueden usar las marcas comerciales de la Compañía en Herramientas de venta no aprobadas.
5. La Compañía, a su exclusivo criterio, determinará si una variación a su marca comercial es confusamente similar.
6. Los Embajadores no deben usar las marcas de la Compañía en países donde esté prohibido el uso de tales marcas.
7. Un Embajador no debe usar el nombre, los logotipos, las marcas comerciales u otras referencias al negocio o los socios de fabricación de la Compañía en las Herramientas de venta, correspondencia o cualquier forma de publicidad.
8. La bibliografía y los medios de la Compañía están protegidos por derechos de autor por la Compañía y no se pueden duplicar.

F. Uso de “Embajador Independiente” en la publicidad. Si un Embajador Independiente selecciona un cargo comercial, el cargo debe indicar claramente que el Embajador es un “Embajador Independiente de Plexus”. El cargo de un Embajador no puede implicar que el Embajador es un empleado o agente de la Compañía. Cada vez que el logotipo o el nombre de la Compañía se utiliza por escrito y en relación con el Embajador, el Embajador debe identificarse como un “Embajador Independiente de Plexus”. Los anuncios no pueden incluir precios que no sean los precios minoristas sugeridos.

G. Métodos de publicidad. Los Embajadores pueden anunciar mediante los medios siguientes:

1. Periódico: Un Embajador puede colocar un anuncio de oportunidad comercial general en la sección de clasificados del periódico local, en tanto que el anuncio se ajuste a todas las leyes y reglamentaciones de aplicación.
2. Directorio telefónico: Cualquier Embajador puede colocar un texto que mencione su nombre en las páginas blancas o amarillas de un directorio telefónico, seguido de “Embajador Independiente de Plexus”. Se prohíben los anuncios gráficos y destacados en directorio telefónico.
3. Anuncios por correo electrónico, teléfono y fax: Todos los anuncios enviados por correo electrónico, teléfono o fax deben cumplir con todas las leyes contra el correo no deseado y las leyes relacionadas del estado o país donde vive el destinatario deseado. El Embajador tiene la obligación de investigar y cumplir con todas las leyes relacionadas con los correos electrónicos comerciales no solicitados

4. Televisión y radio: La publicidad de televisión y radio requiere la aprobación previa por escrito de los departamentos de Marketing, Relaciones Públicas y Cumplimiento de la Compañía. Las solicitudes deben enviarse a través del Departamento de Cumplimiento.
5. Apoyo de celebridades: Un Embajador puede usar el apoyo de una celebridad con la aprobación escrita de la Compañía y la previa aprobación escrita específica de la celebridad que brinda su apoyo para cada uso de su nombre.
6. Ferias, reuniones de intercambio, etc.: Un Embajador puede vender o promocionar los productos en bazares, mercados, ferias, reuniones de intercambio, ferias comerciales u otras reuniones similares. Solo puede asistir al mismo evento o un evento en una ubicación similar cuatro veces en un período de doce meses. Se puede aplicar un descuento del producto del 10 % en tales eventos, pero debe declararse como “especial del evento”.
7. Publicidad en Internet:

Sitios web replicados de la Compañía: Sujeto a las disposiciones del presente, los Embajadores pueden usar solo un Sitio web autorizado de la Compañía para promocionar los Productos o la oportunidad comercial en internet. Si un Embajador desea utilizar una página web de internet para promocionar su negocio, puede hacerlo a través del programa de sitios web replicados, mediante plantillas oficiales de la Compañía. Este programa permite a los Embajadores independientes anunciar en internet y elegir entre una variedad de diseños de páginas de inicio que se pueden personalizar con el mensaje del Embajador y la información de contacto del Embajador. Estos sitios web se vinculan directamente de manera uniforme al Sitio web oficial de la Compañía y brinda al Embajador una presencia profesional aprobada por la Compañía en internet. Ningún Embajador puede diseñar de manera independiente un Sitio web que utilice el nombre, los logotipos o las descripciones de productos de la Compañía o que promocióne (directa o indirectamente) los productos de Plexus o la oportunidad de Plexus, sin el expreso consentimiento por escrito de la Compañía, con número de aprobación y logotipo. Debido a la alteración disponible de un Sitio web, los cambios resultarán en la negación de aprobación previa.

- a. Sitios de redes sociales: Los Embajadores pueden promocionar la oportunidad comercial y los Productos en sitios de redes sociales como “Facebook” y “Twitter”; sitios de video como “YouTube” y “Google Video”, y sitios de blogs como “Wordpress” y “Blogger” (colectivamente, “Sitios en redes sociales”), en tanto se cumplan las condiciones siguientes:
  - i. Todas las publicaciones de texto, audio y video no contienen declaraciones sobre Productos o ingresos. Para la información de los Productos, los Embajadores pueden derivar al público a su Sitio web replicado de Plexus, el Sitio web de la Compañía o un Sitio web autorizado de la Compañía. Todas las publicaciones deben observar el código de ética de la Compañía y están sujetas a este Contrato en su totalidad.
  - ii. Los videos publicados en los sitios en redes sociales muestran el texto “Embajador Independiente de Plexus” durante todo el video.
  - iii. Los Embajadores no pueden anunciar sus propios sitios web replicados ni enlaces a su propio Sitio web de Plexus u otro Sitio web comercial relacionado en ningún Sitio web oficial de redes sociales, perfil o blog de la Compañía.
  - iv. La Compañía puede controlar los sitios en redes sociales para verificar el cumplimiento del Contrato, y el Embajador acepta eliminar o modificar de inmediato los sitios en redes sociales si la Compañía solicita el cumplimiento del Contrato.
  - v. A la rescisión del Contrato, las páginas en redes sociales creadas con el único propósito de establecer redes para el negocio de Plexus deben eliminarse o transferirse a Plexus para la distribución apropiada del grupo o página.

- H. Publicidad en eventos patrocinados por la Compañía. En eventos patrocinados por la Compañía, el Embajador no puede, a menos que se lo autorice específicamente por escrito por la Compañía, anunciar, vender o promocionar productos o servicios no pertenecientes a la Compañía, tales como: (i) la promoción de eventos, sistemas o materiales no pertenecientes a la Compañía; (ii) ofertas comerciales individuales organizadas; (iii) distribución de folletos, DVD u otros materiales, o (iv) el uso de cualquier otra forma de promoción considerada inapropiada por la Compañía.
- I. Publicidad y precio de venta de los productos en internet. El Embajador reconoce y acepta que la publicidad y la venta de todos los Productos en internet solo puede realizarse en un Sitio web autorizado de la Compañía, y la publicidad y el precio de venta de todos los Productos en tal Sitio web (i) si se venden a un Candidato, no deben ser inferiores al precio mayorista de los Productos más los costos razonables de envío y el importe cobrado por la Compañía por impuestos y manipulación, y también se debe cobrar al Candidato el costo del equipo del Embajador; y (ii) si se venden a un no Candidato (por ej., Cliente, etc.), no debe ser inferior al precio minorista sugerido de la Compañía más los gastos razonables de envío y el importe cobrado por la Compañía por impuestos y la manipulación de los Productos. Conjuntamente con esta Sección, el Embajador también acuerda que los descuentos asociados con el envío de los productos de Plexus o cualquier otro incentivo o promoción especial que se asocie con la venta de productos o servicios de Plexus o el costo de la suscripción/membresía anual/alojamiento del Sitio web duplicado no se pueden anunciar. El Embajador reconoce y acuerda que no anunciará ni venderá ningún Producto en internet que haya sido comprado de otro Embajador. Toda violación de esta Sección por parte de un Embajador constituirá un incumplimiento del Contrato y estará sujeta a los procedimientos para incumplimiento del Contrato incluidos en el presente.
- J. Distribución de clientes potenciales. Las personas externas a la red de la Compañía con frecuencia realizan consultas a la Compañía sobre sus Productos. Si la Compañía puede determinar que la persona que realiza la consulta recibió la información de un Embajador específico o si existe un Embajador en particular a quien la persona conozca, se realizarán todos los intentos posibles por derivar a la persona a ese Embajador. Si no se puede determinar una asociación con un Embajador en particular, la persona será asignada al azar a un Embajador existente de nivel “Oro” o superior. La determinación final con respecto a la ubicación de los clientes potenciales es derecho de la Compañía.
- K. Cuestiones de relaciones públicas. Las consultas sobre medios deben enviarse de inmediato a Plexus a [media@plexusworldwide.com](mailto:media@plexusworldwide.com). El propósito de esta política es asegurar que se proporcione información precisa y consistente al público en todo momento.

## Sección 8: Restricción en las ventas

- A. Prohibición de venta con el propósito de reventa. Se prohíbe al Embajador vender Productos a cualquier persona que el Embajador sepa o tenga motivos para sospechar que revenderá esos Productos. Esta disposición sobrevive la rescisión del Contrato.
- B. Ventas por internet. El Embajador reconoce y acepta que la publicidad y la venta de todos los Productos en internet solo puede realizarse en un Sitio web autorizado de la Compañía. Un Embajador no puede, directa o indirectamente, vender u ofrecer para la venta Productos en un Sitio web no autorizado, como en Amazon, eBay, Walmart Marketplace y Craigslist. Las disposiciones de esta Sección sobreviven la rescisión del Contrato.
- C. Establecimientos minoristas. Con excepción de lo que se describe en el presente, un Embajador no puede vender Productos o promocionar la oportunidad comercial mediante Establecimientos minoristas. La exhibición de la información del Embajador Independiente dentro de un Establecimiento minorista es aceptable si cumple con todos los requisitos relevantes de publicidad de esta Sección y con lo siguiente:



1. La exhibición puede incorporar una unidad de cada Producto por Establecimiento minorista, o varias imágenes de tales Productos, en una exhibición con el fin exclusivo de la publicidad.
  2. Ningún producto, incluida la exhibición, puede venderse en el Establecimiento minorista.
  3. Ningún Establecimiento minorista puede exhibir o anunciar los Productos o las oportunidades de la Compañía de forma visible desde el exterior de la tienda.
  4. La exención de responsabilidad legal designada por la Compañía debe colocarse de forma visible cerca de los Productos exhibidos. La exención legal no puede alterarse de tamaño, color, contenido, etc. La exención legal se puede descargar del Sitio web de la Compañía y debe indicar lo siguiente:

“Gracias por su interés. Como una compañía de venta directa, los productos de Plexus se distribuyen y venden por Embajadores independientes y no en tiendas minoristas. Contacte a (Nombre del Embajador) en (Información de contacto del Embajador) para comprar sus productos de Plexus”.
  5. Si el Establecimiento minorista es un restaurante, un café, un bar de jugos o una tienda similar; los Productos pueden venderse en cantidades para prueba y el Embajador debe proporcionar asistencia continua al establecimiento.
- D. Establecimientos de servicio. Un Embajador puede conducir el negocio del Embajador mediante establecimientos de servicio, pero no se pueden exhibir rótulos de los Productos ni Herramienta de venta al público general de forma que atraiga al público al establecimiento de servicio. La Compañía tiene la autoridad exclusiva de determinar si un establecimiento es un establecimiento de servicio y si es un lugar apropiado para la venta de los Productos.

## Sección 9: Servicio al cliente y calidad de los productos

- A. Servicio al cliente. Los Embajadores deberán proporcionar la información de contacto actual a sus Clientes y deberán informar a sus Clientes que están disponibles para responder a preguntas, proporcionar orientación y responder a las inquietudes de los clientes. Los Embajadores deben consultar los materiales de capacitación provistos por la Compañía y al Centro de Relaciones del Embajador para obtener asistencia para responder a los Clientes.
- B. Requisitos de inspección, almacenamiento y manipulación de los Productos. Los Embajadores son responsables de seguir las instrucciones de almacenamiento provistas en las etiquetas de los productos de Plexus y el procedimiento adecuado de almacenamiento y manipulación de los Productos. El procedimiento adecuado de almacenamiento y manipulación de los Productos incluye: (i) inspeccionar los Productos al momento de su recepción para asegurarse de que no estén dañados ni manipulados; (ii) inspeccionar periódicamente los Productos para asegurarse de que no hayan caducado ni estén por caducar y retirar los Productos caducados del inventario; (iii) asegurarse de que no se hayan roto los sellos de los Productos;
  - a. (iv) mantener los Productos debidamente sellados, y (v) almacenar los Productos en un lugar fresco y seco lejos de la
  - b. luz directa del sol.
- C. Prohibición de alteración. Un Embajador no puede volver a etiquetar, alterar, modificar, manipular o volver a empaquetar los Productos o las etiquetas de Productos, empaque o bibliografía.



## Sección 10: Incumplimiento de los procedimientos contractuales

- A. Obligaciones condicionales. Las obligaciones de la Compañía frente a un Embajador están condicionadas al cumplimiento correcto de los términos y las condiciones del Contrato por parte del Embajador. La Compañía, a su exclusivo criterio, determinará si un Embajador ha violado el Contrato y puede elegir cualquiera o todos los recursos disponibles.
- B. Disciplina progresiva. La Política de disciplina progresiva de Plexus (“Política de disciplina”) está destinada a proporcionar un proceso estructurado de acciones correctivas para mejorar y prevenir la repetición de las violaciones a las Políticas y procedimientos del Embajador. Se ha diseñado de acuerdo con los valores centrales de Plexus; las mejores prácticas de la industria de venta directa, y las leyes de alimentos, medicamentos y cosméticos. Plexus se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de combinar u omitir pasos, de acuerdo con los hechos de cada situación y la naturaleza de la violación. El nivel de intervención disciplinaria también puede variar. Algunos de los factores que se considerarán son si la violación se repite a pesar del asesoramiento o la capacitación, y el impacto que la violación puede tener sobre Plexus. Independientemente de lo antedicho, una violación del Párrafo 8.B de estos Términos resultará en la suspensión inmediata y puede resultar en que el Embajador esté sujeto a daños liquidados conforme al Párrafo D de esta Sección.

### 1. Primera violación: Asesoramiento y carta de advertencia inicial.

Una primera violación habitualmente ocurre porque el Embajador no está familiarizado con las Políticas y procedimientos o la ley. El asesoramiento y la advertencia inicial proporcionan una oportunidad para que el Departamento de Cumplimiento informe al Embajador las Políticas y procedimientos y la violación específica, y proporcione asesoramiento sobre el cumplimiento de las Políticas y procedimientos y las leyes de aplicación. El Departamento de Cumplimiento también describirá las expectativas y los pasos que el Embajador debe tomar para resolver la violación, cómo eliminar o revisar la declaración no conforme o cómo solucionar otras violaciones a las políticas.

El Departamento de Cumplimiento controlará el expediente para determinar si el material no conforme u otras violaciones a la política se han solucionado. En tal caso, el Departamento de Cumplimiento cerrará el expediente. De lo contrario, el Departamento de Cumplimiento procederá a enviar el aviso de Segunda violación.

### 2. Segunda violación: Carta de advertencia escalada y retención temporal de la Oficina Virtual.

Aunque se espera que el Embajador corrija de inmediato las violaciones, Plexus reconoce que esto tal vez no siempre ocurra. La segunda advertencia escrita indica la gravedad de las violaciones repetidas o la falta de respuesta, e indica que el Embajador puede estar sujeto a una retención temporal de su cuenta de la Oficina Virtual si no se recibe respuesta o si se violan nuevamente las Políticas.

Dentro de los tres días de este aviso, el Departamento de Cumplimiento controlará el archivo y determinará si los materiales no conformes u otras violaciones a las políticas se han remediado. En tal caso, el Departamento de Cumplimiento cerrará el expediente. De lo contrario, se aplica una retención temporal de tres días a la cuenta de la Oficina Virtual del Embajador. Se enviará una carta escrita que informe al Embajador que se ha aplicado una retención temporal en su cuenta, que explique que el Embajador puede estar sujeto a medias adicionales de disciplina que incluyen hasta la rescisión si la violación no se soluciona o si ocurren otras violaciones.

### 3. Tercera violación: Suspensión y advertencia final escrita.

Las violaciones repetidas a las Políticas y procedimientos son muy problemáticas y potencialmente perjudiciales. En consecuencia, la acción más efectiva y prudente es la suspensión del Embajador y la cancelación de las Comisiones por al menos un mes. La carta de advertencia escrita final incluirá una

notificación de tal suspensión, la medida de la cancelación de las Comisiones, el requisito de que el Embajador firme una carta de reincorporación, y una indicación que señale que, si el Embajador viola las Políticas y procedimientos nuevamente, el Embajador será rescindido de inmediato.

#### 4. Cuarta violación: Rescisión

Tal como se describe anteriormente, Plexus intentará ejercer la naturaleza progresiva de la Política de disciplina al proporcionar primeras advertencias, una advertencia escrita final, y la suspensión y la cancelación de comisiones antes de la rescisión; sin embargo, Plexus se reserva el derecho de combinar y omitir pasos de acuerdo con las circunstancias de cada situación y la naturaleza de la violación. Asimismo, el Embajador puede ser rescindido sin previo aviso o medida disciplinaria, según lo autoricen las Políticas y procedimientos.

#### 5. Proceso de apelación

Los Embajadores rescindidos por violaciones a las Políticas y procedimientos tendrán la oportunidad de presentar una apelación escrita a la Junta de Apelaciones de Cumplimiento dentro de los 10 días de la fecha de vigencia de la rescisión. El propósito de este proceso es permitir al Embajador proporcionar información a Plexus con respecto a las circunstancias atenuantes que puedan haber contribuido a las violaciones del Embajador u otra información que el Embajador pueda considerar fundamental para la decisión.

#### 6. Junta de Apelaciones de Cumplimiento

La Junta de Apelaciones del departamento de Cumplimiento (Embajador – Rubí Senior) está formada por:

- a. Dos gerentes (no pertenecientes al departamento de Cumplimiento)
- b. Director de Asuntos Legales y Corporativos (no abogado)
- c. Gerente del departamento de Cumplimiento (miembro sin derecho a voto)

La apelación, que solo podrá presentarse por escrito (no mediante presentaciones en persona, telefónica o vía Zoom), será revisada internamente dentro de los 10 días posteriores a la recepción de la apelación escrita. Plexus y la persona que presenta la apelación no contarán con representación legal durante el procedimiento. La Junta de Apelaciones de Cumplimiento informará al Embajador rescindido sobre su decisión dentro de 10 días de la audiencia de apelación.

Los miembros de la Junta de Apelaciones pueden contactar al Gerente del departamento de Cumplimiento o al Embajador Rescindido durante un período de 10 días después de la revisión si necesitaran más información o una explicación para ayudarles a tomar su decisión.

La Junta de Apelaciones de Cumplimiento (Zafiro - Diamante) está formada por:

- d. Dos funcionarios ejecutivos de Plexus;
- e. El Gerente del departamento de Cumplimiento, y
- f. Un Embajador Diamante (el Embajador rescindido no debe estar en la línea descendente del Embajador Diamante designado)

La audiencia de apelación se realizará dentro de los 10 días desde la recepción de la apelación escrita y puede realizarse en persona, por teléfono o mediante Zoom. Plexus y la persona que presenta la apelación no contarán con representación legal durante el procedimiento. La audiencia de Apelación

no puede ser grabada. La Junta de Apelaciones de Cumplimiento informará al Embajador rescindido sobre su decisión dentro de los 10 días posteriores a la audiencia de apelación. Si el Embajador rescindido desea realizar una declaración a la Junta de Apelaciones además de los materiales escritos presentados, tendrá un máximo de 10 minutos para tal presentación.

Nota importante: Ninguna parte de esta Política de disciplina progresiva proporciona derechos contractuales sobre la disciplina o el asesoramiento del Embajador, y ninguna parte de esta Política debe leerse o interpretarse como la creación de una relación entre empleador/empleado entre el Embajador y Plexus.

**C. Recursos.** En caso de violación, la Compañía puede elegir no actuar, o ejercer algunos o todos los recursos contractuales y los recursos otorgados por la ley o la jurisprudencia, tales como:

1. Informar al Embajador por escrito o verbalmente de la violación y enviar una notificación para que corrija la violación;
2. Solicitar al Embajador garantías adicionales de futuro cumplimiento;
3. Retener o rechazar el reconocimiento y los beneficios pendientes;
4. Aplicar cargos por daños y retenerlos de los pagos de comisiones;
5. Suspender los derechos del Embajador de forma temporal o permanente;
6. Solicitar una medida cautelar;
7. Rescindir el Contrato, y
8. Solicitar daños y costos asociados.

D. Disponibilidad de la medida cautelar. Usted confirma que sufriremos un daño irreparable si no observa estrictamente, si infringe o si amenaza con infringir alguno de los Términos del presente, de forma tal que los daños otorgados por la ley serían un recurso inadecuado. En consecuencia, en tal caso, tendremos derecho, además de todos los otros derechos y recursos posibles, a solicitar una medida cautelar que restrinja de inmediato tal actividad, sin la necesidad de demostrar daños reales o presentar un bono para la medida cautelar, o un decreto que exija el cumplimiento específico de las disposiciones en cuestión.

E. Elección de sede y consentimiento a la jurisdicción. Toda acción o procedimiento de una medida cautelar en virtud del párrafo 11.1 será presentada en los tribunales registrados del Condado de Maricopa, Arizona, o el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Distrito de Arizona, División de Phoenix. Usted presta su consentimiento a la jurisdicción exclusiva de tal tribunal y renuncia a toda objeción al establecimiento de sede o a tal acción o procedimiento en tal tribunal. Podemos enviarle cualquier documento del tribunal por correo o del modo establecido en virtud de las leyes, las reglamentaciones, las reglas de procedimiento o las reglas locales de aplicación. La parte que apele sin éxito la exigencia de esta cláusula de selección de sede deberá reembolsar a la parte que triunfe sus honorarios de abogado. NOTA: Los distribuidores residentes en Louisiana pueden elegir arbitrar las disputas contractuales en Louisiana y la ley de Louisiana regirá el Contrato.

F. Daños liquidados. En caso de que venda u ofrezca para la venta un Producto mediante un Sitio web no autorizado, en violación del párrafo 8.B de estos Términos, y además de todo otro recurso disponible para nosotros, por el presente usted acepta pagarnos mil dólares estadounidenses (\$1000,00) por cada unidad de Producto vendido u ofrecido para la venta de esta forma. Por el presente, usted renuncia a toda defensa de nuestro derecho de obtener daños liquidados debido a que los daños reales son calculables, o a que los daños liquidados no representan una determinación razonable de nuestros daños o constituyen una sanción.

- G. Procedimientos en el tribunal con respecto a la identificación del vendedor. Ninguna parte de este acuerdo está destinada a impedir, ni impedirá nuestra capacidad de presentar una acción en un tribunal con el propósito de determinar la identidad de un vendedor no autorizado de nuestros Productos.
- H. Denuncia de violaciones contractuales. Si un Embajador observa o toma conocimiento de la violación por parte de otro Embajador de un término o una condición del Contrato; el Embajador que lo observa debe presentar un reclamo escrito al Departamento de Cumplimiento de la Compañía. Debido a las dificultades de investigar y determinar los recursos apropiados para reclamos antiguos, todo reclamo por la violación de los términos y las condiciones del Contrato que no se refiera a Reclutamiento entre compañías debe presentarse a la Compañía para su revisión dentro de los dieciocho (18) meses desde el inicio de la supuesta violación; las violaciones al Reclutamiento entre compañías deben informarse a la Compañía dentro de los seis (6) meses desde la supuesta violación. Si no se denuncia una violación dentro de ese período de tiempo, puede resultar en que la Compañía no investigue las acusaciones para impedir la interferencia del negocio del Embajador debido a reclamos antiguos. Sin embargo, esta política no renuncia al derecho de la Compañía a investigar y aplicar medidas disciplinarias a los Embajadores que son encontrados culpables de los reclamos antiguos.
- I. Desvío del Contrato. El Contrato está destinado a proteger a los Embajadores y a la Compañía contra las consecuencias adversas de su violación. Los Embajadores que intencionalmente evitan el Contrato para lograr indirectamente lo que está prohibido, directamente recibirán medidas disciplinarias como si se hubiera violado directamente la política o regla de aplicación. En tales circunstancias, todos los recursos disponibles indicados anteriormente estarán disponibles para la Compañía. El Contrato no está destinado a proporcionar al Embajador el derecho de exigir el Contrato contra otro Embajador directamente o tomar acciones legales contra otro Embajador.

## Sección 11: Rescisión

### A. Rescisión.

1. Un Embajador puede rescindir el Contrato al no renovarlo en el aniversario anual de la aceptación de su Acuerdo de Embajador o mediante el envío a la Compañía de una solicitud escrita de rescisión, sujeta a la Sección 9 del presente.
2. La Compañía puede rescindir el Contrato si el Embajador viola los términos del Contrato y sus enmiendas.
3. En el momento de la rescisión, la Compañía puede, a su exclusivo criterio, conservar al Embajador, o disolver y removerlo del Patrocinador.

B. Devolución de la Información confidencial. Un Embajador debe devolver toda la Información confidencial, incluida la información derivada de ella, sobre la que tenga control directo o indirecto a la Compañía en el momento de rescisión o cuando la Compañía lo solicite. Si tal Información confidencial no se puede devolver porque está en formato electrónico, el Embajador deberá eliminar y borrar de forma permanente la Información confidencial en el momento de rescisión o cuando se le solicite.

C. Recompra al Embajador. Plexus comprará, conforme a términos comerciales razonables, el inventario actualmente comerciable en posesión o comprado por el Embajador para la reventa antes de la fecha de rescisión de la relación comercial del Embajador con Plexus. Para los fines de esta Política, “términos comerciales razonables” deberán incluir la recompra del inventario actualmente comerciable comprado dentro de los 12 meses de la fecha de rescisión del Embajador menos las compensaciones apropiadas, reclamos legales y un costo de reabastecimiento de \$15,00 (dólares). Los Productos no se considerarán

“actualmente comerciables” si se devuelven para la recompra una vez que ha transcurrido el período de vida útil o utilización comercialmente razonable del producto; y los productos no se considerarán “actualmente comerciables” si Plexus claramente divulga a los Embajadores antes de la compra que los productos son estacionales, discontinuados o son productos de promoción especial y no están sujetos a la obligación de recompra. Si un Embajador viola el Contrato, la Compañía se reserva el derecho de suspender o retrasar el proceso de recompra.

#### D. Efectos de la rescisión por violación del Contrato.

1. Un Embajador cuyo Contrato es rescindido por la Compañía debe esperar un (1) año antes de solicitar una nueva asignación de Embajador. Durante ese plazo, el Embajador no puede tener Interés simultaneo sobre otra asignación de Embajador. Antes de solicitar una nueva asignación de Embajador, primero debe presentar una solicitud a la Compañía a través del Departamento de Cumplimiento. La solicitud incluirá una declaración jurada que debe ser firmada bajo pena de perjurio y certificado, donde el Embajador confirma que no ha tenido intereses simultáneos.
2. En el momento de rescisión del Contrato, todos los derechos del Embajador sobre la asignación de Embajador y el negocio del Embajador quedan revocados y rescindidos. Al reconocer los daños que la Compañía probablemente ha sufrido o sufrirá como resultado de la violación del Embajador, que incluyen, entre otros: (i) pérdida del fondo comercial y pérdida en el valor de la Información confidencial y de propiedad exclusiva y los secretos comerciales de la Compañía; (ii) pérdida de una porción del valor del negocio de la Compañía, y (iii) pérdida de ganancias futuras; el Embajador presta su consentimiento para que las Comisiones no pagadas sean otorgadas a la Compañía para compensar una porción de los daños.
3. La Compañía puede elegir reorganizar la Organización descendente de una asignación de Embajador rescindida por incumplimiento de forma que atienda a los mejores intereses de la Compañía, la Organización descendente y la línea ascendente.
4. Si la Compañía elige rescindir una asignación de Embajador donde hay más de un titular de intereses simultaneo, se aplicará lo siguiente:
  - a. Los titulares salientes del Interés simultaneo deben renunciar a todos los derechos e intereses sobre la asignación de Embajador;
  - b. La Compañía no puede dividir o reasignar la Organización descendente, y
  - c. La Compañía no puede dividir las Comisiones entre los titulares anteriores o actuales del Interés simultaneo de la asignación de Embajador.

#### E. Efectos de la rescisión voluntaria por parte del Embajador.

1. El Contrato puede ser rescindido voluntariamente por un Embajador que no ha violado el Contrato por cualquier motivo, en cualquier momento, mediante un aviso escrito a la Compañía firmado por todas las personas que figuran en el Acuerdo de Embajador. La rescisión tiene vigencia en la fecha en que la Compañía recibe el aviso escrito, aunque el procesamiento de la solicitud de rescisión puede retrasarse hasta el mes siguiente si hay volumen actual en la asignación de Embajador. Si un Embajador ha violado el Contrato, no puede rescindir de forma voluntaria o unilateral el Contrato hasta que transcurra el período más largo de los siguientes: (i) el último día del período de renovación del Contrato o (ii) el último día del período equivalente a la cantidad de tiempo en que tal Embajador ha estado en violación del Contrato antes del descubrimiento de la violación por parte de la Compañía, pero sin exceder un (1) año. En tal caso, la Compañía puede elegir todos los recursos disponibles a causa de la violación del Contrato en virtud de la Sección 8 y el Embajador no tendrá derecho a recibir ninguna Comisión durante tal período, según lo determine la Compañía a su exclusivo criterio.

2. En el momento de rescisión del Contrato, todos los derechos del Embajador sobre la asignación de Embajador y el negocio del Embajador quedan revocados y rescindidos.
3. Un Embajador que voluntariamente rescinde el Contrato puede volver a solicitar una asignación de Embajador bajo un nuevo Patrocinador después de seis (6) meses desde la fecha en que la Compañía recibe un aviso escrito de la rescisión. Durante este período de seis (6) meses, el Embajador que rescinde voluntariamente no puede participar en ningún negocio de Embajador ni tener un Interés simultaneo sobre una asignación de Embajador.
4. Un Embajador no puede rescindir voluntariamente si la asignación de Embajador no se encuentra vigente en la Compañía, lo que se puede comprobar, entre otras, mediante las condiciones siguientes: (i) una asignación temporal de Embajador; (ii) una asignación de Embajador retenida, suspendida o en período de prueba; (iii) la asignación de Embajador se encuentra en investigación, pero no se han tomado medidas disciplinarias formales, o (iv) se ha enviado un aviso de la intención de rescindir.

## Sección 12: Varios

- A. Derecho de aplicación. Estos Términos, y toda disputa relacionada o derivada de estos Términos, se rigen e interpretan de acuerdo con las leyes internas del Estado de Arizona, sin consideración de los principios de conflictos de leyes.
- B. Totalidad del acuerdo. El Contrato contiene el entendimiento completo con respecto al objeto del presente entre la Compañía y el Embajador, y está destinado a ser una expresión final, completa y exclusiva de los términos de las partes. Este Contrato reemplaza toda negociación anterior y acuerdos propuestos, pero no celebrados, ya sean escritos o verbales. Todo acuerdo, promesa, negociación o declaración anterior, ya sea escrita o verbal, relacionada con el objeto de este Contrato, no tiene vigor o efecto. En caso de discrepancia entre las declaraciones verbales formuladas al Embajador por un empleado o agente de la Compañía y los términos del Contrato, los términos y requisitos expresos escritos del Contrato prevalecerán.
- C. Títulos. Los títulos de las secciones y subsecciones del Contrato se incluyen solo con fines de conveniencia o referencia, y no se considerarán en la interpretación de ninguna disposición del presente. A menos que el contexto específicamente requiera lo contrario, todas las referencias a las secciones de este Contrato se referirán a todas las subsecciones del mismo.
- D. Modificaciones por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de realizar cualquier modificación al Contrato. La Compañía puede comunicar estas modificaciones publicando cualquier porción del Contrato modificado en el Sitio web de la Compañía en [www.plexusworldwide.com](http://www.plexusworldwide.com) o mediante cualquier otro método de comunicación. Se considera que un Embajador ha aceptado la modificación del Contrato si el Embajador opera el negocio del Embajador, renueva su asignación de Embajador o acepta Comisiones después de que se comunica la modificación.
- E. Ambigüedades. Las ambigüedades del Contrato, si las hubiera, no se interpretarán contra ninguna de las partes, independientemente de cuál parte se considere autora de la disposición ambigua.
- F. Garantías. La Compañía no establece garantías sobre los productos, ya sean expresas o implícitas, además de las específicamente incluidas en el Contrato. La Compañía exige y rechaza toda garantía respecto a la posible infracción de patentes de los Estados Unidos o extranjeras, marcas comerciales, nombres comerciales, derechos de autor o secretos comerciales derivada de las operaciones del Embajador. LA COMPAÑÍA POR EL PRESENTE RECHAZA TODA GARANTÍA, EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUIDAS, ENTRE OTRAS, TODAS LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE COMERCIABILIDAD E IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO EN PARTICULAR, PRECISIÓN Y NO INFRACCIÓN, ESTA EXENCIÓN DE GARANTÍA CONSTITUYE UNA PARTE ESENCIAL DE ESTE ACUERDO.



- G. Renuncia. Toda renuncia de la Compañía ante una violación de una disposición del Contrato por parte del Embajador debe realizarse por escrito y no debe interpretarse como una renuncia a una violación posterior o adicional por parte del Embajador. Si la Compañía no ejerce un derecho o privilegio en virtud del Contrato, esto no constituirá una renuncia a tal derecho o privilegio.
- H. Indivisibilidad. Si un término o una condición de este Contrato se invalida o prohíbe judicialmente, o se determina inaplicable en alguna jurisdicción, es inaplicable solo en la medida de la disposición inválida, prohibida o inaplicable en esa jurisdicción solamente, y no hará inaplicable ni invalidará ninguna otra disposición del Contrato, y el Contrato no será inaplicable o inválido en otra jurisdicción. Asimismo, toda disposición que se determine inaplicable puede exigirse en parte en la medida máxima permitida por la ley.
- I. Fuerza mayor. El Embajador reconoce que la Compañía no es responsable por daños o pérdidas causadas por el retraso o la imposibilidad de fabricar, vender o entregar sus productos debido a huelgas de mano de obra, accidentes, incendio, inundación, actos de la autoridad civil, actos de Dios, actos de terrorismo o por cualquier otra causa más allá del control de la Compañía.
- J. Sucesores y cesionarios. El Contrato será legal y vinculante, y redundará en beneficio de los herederos, beneficiarios, albaceas, administradores, representantes personales, sucesores y cesionarios (según corresponda) de las respectivas partes del presente.
- K. Limitación de la responsabilidad. En la medida permitida por la ley, la Compañía, sus directores, funcionarios, miembros, gerentes, accionistas, empleados, personas designadas y agentes (colectivamente referidos como “Partes responsables”) no serán responsables, y el Embajador exime a la Compañía y sus Partes responsables, y renuncia a todo reclamo, por toda pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o resultantes, y por toda otra pérdida incurrida o sufrida por un Embajador como resultado de: (i) la violación del Contrato por parte del Embajador; (ii) la promoción o la operación de la asignación de Embajador y el negocio de la asignación de Embajador; (iii) datos o información incorrecta del Embajador proporcionada a la Compañía o sus Partes responsables, o (iv) la omisión por parte del Embajador de proporcionar información o datos necesarios para que la Compañía opere su negocio. CADA EMBAJADOR ACUERDA QUE LA TOTALIDAD DE LA RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA Y SUS PARTES RESPONSABLES POR TODO RECLAMO DE CUALQUIER TIPO RELACIONADO CON EL CONTRATO, COMO CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN BASADA EN UNA RELACIÓN CONTRACTUAL, EXTRA CONTRACTUAL O JURISPRUDENCIA, NO EXCEDERÁ, Y SE LIMITARÁ AL IMPORTE DE LOS PRODUCTOS QUE EL EMBAJADOR COMPRÓ A LA COMPAÑÍA QUE SE ENCUENTRAN EN CONDICIÓN DE REVENTA.

## Sección 13: Resolución de disputas.

- A. Si surge una disputa derivada de una relación, contractual o de otro tipo, entre Plexus, sus funcionarios, empleados, miembros, socios, Embajadores o proveedores, o derivada de un producto vendido por Plexus, las partes acuerdan intentar resolver de buena fe tal disputa de forma amigable y mutuamente satisfactoria.

En caso de que los esfuerzos no sean exitosos por algún motivo, y con excepción de las acciones o reclamos que se describen en los Párrafos 10.D, 10.E, 10.F y 10.G anteriores, cualquiera de las Partes puede enviar un aviso de arbitraje (“Aviso de arbitraje”) a la otra Parte. El Aviso de Arbitraje se entregará personalmente o se enviará por correo registrado prepago, o por un medio o servicio de entrega donde la entrega se compruebe mediante la recepción verificada del destinatario, y tendrá vigencia a partir de su recepción por la Parte a quien se envía. El comprobante de recepción será un recibo firmado por el destinatario, o un funcionario o agente responsable de la Parte si el destinatario es una entidad. El Aviso



de arbitraje incluirá la fecha y, sin perjuicio de ningún derecho en virtud de las reglas de aplicación que permiten las modificaciones posteriores, deberá especificar los reclamos o las cuestiones que se deben arbitrar. Las Partes deberán programar el arbitraje en el Condado de Maricopa, Arizona, EE. UU. dentro de los 45 días posteriores a la recepción del Aviso de arbitraje.

- B. LAS PARTES ESPECÍFICAMENTE ACUERDAN QUE, A FIN DE PROMOVER EN LA MAYOR MEDIDA RAZONABLEMENTE POSIBLE UNA RESOLUCIÓN MUTUAMENTE AMIGABLE DE LA DISPUTA DE FORMA PUNTUAL, EFICIENTE Y ECONÓMICA, RENUNCIAN A SUS RESPECTIVOS DERECHOS A UN JUICIO POR JURADO Y RESOLVERÁN SU DISPUTA EXCLUSIVAMENTE PRESENTANDO LA CONTROVERSIA AL ARBITRAJE VINCULANTE DE ACUERDO CON LAS REGLAS COMERCIALES DE LA ASOCIACIÓN ESTADOUNIDENSE DE ARBITRAJE (“A.A.A.”) EN VIGENCIA EN ESE MOMENTO, SALVO QUE TODAS LAS PARTES TENGAN DERECHO A TODOS LOS DERECHOS DE DESCUBRIMIENTO PERMITIDOS EN VIRTUD DE LAS REGLAS FEDERALES DE PROCEDIMIENTOS CIVILES.
- C. Las Partes intentarán seleccionar a un árbitro por mutuo acuerdo del Panel de árbitros de la A.A.A. Si no se selecciona a un árbitro de mutuo acuerdo dentro de los diez (10) días desde el primer aviso escrito de la intención de arbitrar, se seleccionará a un árbitro de acuerdo con las Reglas Comerciales de A.A.A.
- D. El arbitraje se regirá por la Ley Federal de Arbitraje, 9 U.S.C. §1 et. seq., y la sentencia sobre el laudo del árbitro puede ser dictada por cualquier tribunal competente para dictar sentencia. Cualquiera de las Partes puede elegir participar en el arbitraje de forma telefónica. Cualquier derecho sustantivo o procedimental que no sea la exigibilidad de esta Política de resolución de disputas se regirá por la ley de Arizona, sin consideración de los principios de conflictos de leyes de Arizona.
- E. Las Partes acuerdan que todo procedimiento de arbitraje se realizará de forma individual, no colectiva, y que los procedimientos entre las Partes no se pueden consolidar con otro procedimiento entre una de las Partes y otra entidad o persona. LAS PARTES ESPECÍFICAMENTE RENUNCIAN A TODO DERECHO A UN TRATAMIENTO COLECTIVO DE CUALQUIER RECLAMO CUBIERTO POR ESTE ACUERDO Y LA POLÍTICA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS.
- F. Las Partes asimismo acuerdan expresamente que (i) el árbitro solo llegará a su decisión mediante la aplicación de reglas estrictas de derecho a los hechos; (ii) el arbitraje se realizará en idioma inglés, en el Condado de Maricopa, Arizona; (iii) la Parte a cuyo favor se emita el laudo de arbitraje tendrá derecho a recuperar todos los costos y gastos del arbitraje, como los honorarios de abogado, los costos de peritos y otros profesionales, y el costo y gasto de administración de los procedimientos de arbitraje, y los costos y honorarios de abogados incurridos en la ejecución o cumplimiento del laudo de arbitraje, y (iv) el laudo arbitral se emitirá en el Condado de Maricopa, Arizona, EE. UU.
- (i) Las Partes, A.A.A. y el árbitro mantendrán la confidencialidad de todo el proceso de arbitraje y no pueden divulgar a ninguna otra persona que no participe directamente en el proceso de arbitraje: La esencia o la base de la controversia, la disputa o el reclamo; (ii) el contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida mediante descubrimiento en el arbitraje, o (iii) los términos o el importe del laudo de arbitraje A.A.A. y el árbitro tendrán la autoridad de dictar sus propios fallos para proteger la confidencialidad, a menos que la ley establezca lo contrario.
- G. Sujeto a las excepciones de los Párrafos 10.D, 10.E, 10.F y 10.G anteriores, ninguna de las partes tendrá derecho a comerciar o mantener una acción en un tribunal de derecho con respecto a ninguna cuestión en disputa hasta que tal cuestión sea presentada y determinada conforme al presente, y entonces solo para el cumplimiento de tal laudo de arbitraje. La sentencia conforme al laudo puede ser dictada por el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos o el Tribunal Superior del Condado de Maricopa ubicado en el

Estado de Arizona, o se puede presentar una solicitud a tal tribunal para la aceptación judicial del laudo y una orden de cumplimiento, según sea el caso, si el laudo o la decisión del Árbitro no se cumple dentro de los 7 días desde la decisión del árbitro.

- H. Sujeto a las excepciones establecidas en los Párrafos 10.D, 10.E, 10.F y 10.G anteriores, el arbitraje de acuerdo con los términos de esta Política para la resolución de disputas será el único y exclusivo procedimiento para la resolución de disputas entre las partes, incluidas las disputas que podrían surgir después de la rescisión de este Acuerdo.
- I. Independientemente de lo antedicho, toda revisión, modificación, enmienda o rescisión de la sección sobre Resolución de disputas contenida en el Acuerdo no será de aplicación a una disputa de la que Plexus reciba una notificación real anterior a la fecha de vigencia de tal revisión, modificación, enmienda o rescisión. La fecha de vigencia de tal revisión, modificación, enmienda o rescisión será de 30 días después de que la revisión, modificación, enmienda o rescisión se publica en el Sitio web de la Compañía en [www.plexusworldwide.com](http://www.plexusworldwide.com).
- J. Honorarios de abogados. Si se inicia un juicio, una acción o un procedimiento para exigir un término o una disposición de este Contrato, la parte ganadora tendrá derecho a recuperar los honorarios razonables de abogado, costos y gastos incurridos, además de otro recurso al que tal parte tenga un derecho legal.

## APÉNDICE A

Los términos definidos a continuación se aplican en todo el Contrato:

**Embajador:** Una persona actualmente autorizada por la Compañía para operar una asignación de Embajador. Si se menciona a más de una persona en el Acuerdo de Embajador, entonces “Embajador” puede referirse a todas las personas colectivamente.

**Acuerdo de Embajador:** El acuerdo presentado por un Candidato para convertirse en Embajador. Al firmar el Acuerdo de Embajador, un Candidato certifica que ha leído, y observará los términos y las condiciones del Contrato.

**Negocio del Embajador:** Actividades determinadas a exclusivo criterio de la Compañía como promoción de los Productos de la Compañía o una oportunidad comercial. Algunas de estas actividades incluyen, entre otras: firmar un Acuerdo de Embajador; anunciar, vender o exhibir Productos; organizar, conducir o hablar en reuniones o eventos (ya sea organizados por la Compañía o por el Embajador); comprar Producto a precios mayoristas; intercambiar o devolver Productos; participar en el Plan de compensación; recibir bibliografía periódica de la Compañía y otras comunicaciones; participar en capacitación del servicio de asistencia patrocinada por la Compañía, eventos de motivación y reconocimiento; patrocinio de un nuevo Embajador, o la venta de clientes potenciales, herramientas de venta, sitios web, etc. a los Embajadores.

**Derechos del Embajador:** Los derechos del Embajador en virtud del Contrato para conducir el negocio del Embajador.

**Asignación de Embajador:** Una posición definida dentro de la red de Embajadores de la Compañía que es el objeto del Contrato.

**Candidato:** Una persona que ha presentado un Acuerdo de Embajador.

**País autorizado:** Un país que la Compañía ha sancionado oficialmente para estar disponible a todos los Embajadores para conducir el negocio del Embajador.

**Interés simultáneo:** Se considera que una persona tiene un Interés simultáneo sobre una asignación de Embajador si tiene:

(1) una titularidad directa o indirecta de una asignación de Embajador como persona, socio, accionista, miembro, gerente, beneficiario, fideicomisario, funcionario, director o líder de una asignación de Embajador; (2) tiene control real o de hecho sobre una asignación de Embajador; (3) recibe ingresos directa o indirectamente de una asignación de Embajador (que no sea mediante la recepción de ingresos en virtud del Plan de compensación de un Embajador de línea ascendente); (4) recibe asistencia familiar de una asignación de Embajador; (5) recibe manutención conyugal derivada de una asignación de Embajador; (6) es miembro del hogar inmediato del Embajador; (7) es cónyuge o pareja doméstica, o (8) tiene otro interés similar en una asignación de Embajador.

**Oferta de buena fe:** Una oferta escrita equitativa para comprar la asignación de Embajador de una persona que no es un Embajador, que la Compañía, a su exclusivo criterio, determina que es una oferta legítima.

**Entidad comercial:** Cualquier tipo de asociación comercial autorizada por las leyes de la jurisdicción donde se constituyó. Incluye, entre otras, corporaciones, asociaciones, fideicomisos y compañías de responsabilidad limitada formadas legalmente.

**Socio comercial o de fabricación:** Un tercero que participa directamente en la creación o la administración de las operaciones comerciales o los productos de la Compañía.

**Co-habitante:** Una persona mayor de 18 años que comparte con otra persona una residencia común y una relación similar al matrimonio.

**Comisiones:** Compensación pagada a un Embajador de acuerdo con el Volumen de Productos vendidos por el Embajador, y comprados o vendidos por su Organización descendente. La elegibilidad para recibir comisiones se determina por los requisitos de ventas mensuales actualmente en vigencia, tal como se describe en el Plan de compensación.

**Compañía:** Plexus Worldwide, LLC, una compañía de responsabilidad limitada de Arizona, o cualquier cesionario, sucesor, subsidiaria o filial legítima, independientemente de su ubicación geográfica.

**Sitio web autorizado por la Compañía:** Un Sitio web de internet aprobado por la Compañía de acuerdo con las disposiciones de las Políticas y procedimientos.

**Plan de compensación:** El plan específico utilizado por la Compañía que detalla los requisitos y los beneficios de la estructura de compensación para Embajadores. El Plan de compensación se puede encontrar en <http://www.plexusworldwide.com>.

**Información confidencial:** : Información divulgada al Embajador en virtud del Contrato o información recopilada por un Embajador sobre otros Embajadores en relación con su promoción de los Productos o materiales de venta, como, entre otros, información sobre (i) Organizaciones descendentes o Embajadores de línea ascendente, como los nombres y la información de contacto de los Embajadores; información del cliente desarrollada por la Compañía o desarrollada en representación de la Compañía por Embajadores a través de reuniones de Embajadores, sitios web, correo electrónico o herramientas de recolección de perfil, y toda otra aplicación electrónica o manual utilizada por un Embajador o su agente para recopilar, almacenar o desarrollar cualquier información sobre los Embajadores y Clientes (incluidos, entre otros, datos de crédito, perfiles de Clientes Minoristas y Embajadores, e información de compra de productos), y (ii) listas de clientes; información de fabricación y proveedores; informes comerciales, comisiones o informes de venta; planes de negocios, proyecciones, secretos comerciales, propiedad intelectual, análisis e información relacionada, y otra información financiera y comercial que se entendería razonablemente que consiste en Información confidencial o proporciona una ventaja competitiva. La Información confidencial

puede tomar la forma de documentación, planos, especificaciones, software, datos técnicos o de ingeniería, y se puede divulgar verbalmente, por escrito, en medios electrónicos o magnéticos, mediante observación visual o por otros medios.

**Contrato:** Los documentos que describen la relación específica entre un Embajador y la Compañía, formados por el Acuerdo de Embajador, la Declaración de Interés simultaneo (si lo hubiere), el Plan de compensación, las Políticas y procedimientos, cualquier adenda al presente, específica de un país o una situación, cualquier enmienda al presente, y cualquier otro acuerdo escrito entre el Embajador y la Compañía, cuyos documentos se incorporan al presente por referencia.

**Reclutamiento entre compañías:** Una violación del Contrato, tal como se establece en la Sección 2 de las Políticas y procedimientos.

**Reclutamiento entre líneas:** Patrocinio u ofrecimiento de patrocinar, de forma indirecta o de otra forma, a un Embajador existente (o cualquier persona con un Interés simultaneo sobre la asignación de ese Embajador). La política de Reclutamiento entre líneas se aplica solo al Reclutamiento de Embajadores existentes y no se aplica a las personas que no son Embajadores de la Compañía. La Compañía no puede penalizar a un Embajador que ofrece o atrae a una persona que no ha sido anteriormente un Embajador, pero que ha sido contactada por otro Embajador.

Al igual que con una empresa comercial, los Embajadores que invierten tiempo y dinero en una persona asumen el riesgo de que la persona elija el patrocinio de otro.

**Cliente:** Una persona que no es un Embajador, que compra productos.

**Fecha de suscripción:** La fecha en que la Compañía recibe y acepta el Acuerdo de Embajador del Candidato con la firma original o una copia electrónica de una firma original.

**Organización descendente:** Una organización de estructura genealógica formada por Embajadores y sus clientes, que se encuentran debajo de un Embajador y su Árbol del patrocinador o Árbol de colocación. Los Embajadores habrán sido personalmente patrocinados (i) por un Embajador y formarán parte de la línea descendente de ese Embajador mediante Colocación o Patrocinio, o (ii) por las personas a quienes el Embajador ha patrocinado o colocado mediante Colocación, y sus respectivos clientes, todo en una cadena directa de asignaciones de Embajador debajo del Embajador.

**Transferencia de fondos electrónica (EFT):** Un programa opcional que autoriza a la Compañía a debitar electrónicamente de la cuenta bancaria de un Embajador el importe de un pedido y los costos de renovación.

**Primera línea:** Los Embajadores que aparecen en el primer nivel del patrocinador de la Organización descendente inmediata de un Embajador en particular. Pueden parecer mediante la Compresión del patrocinio. El Volumen de comisión de los clientes se trata como si fuera de Primera línea para los fines de calcular las Comisiones.

**Número de identificación:** El número emitido específicamente a una persona o compañía por el gobierno. Algunos ejemplos incluyen: número del seguro social (personas de los EE. UU.), número de seguro social (personas canadienses), número de identificación de empleo (compañías de los EE. UU.).

**Persona:** Una persona, entidad comercial o cualquier otra entidad con una existencia separada distintiva, y sus sucesores, herederos o cesionarios, según sea el caso.

**Colocación:** Como sustantivo: Un Embajador que ha reclutado directamente a otro Embajador en su Organización (tal como se define en el Plan de compensación) Como verbo: el posicionamiento por un Patrocinador de un Embajador en su Organización descendente.

**Políticas y procedimientos:** Las políticas y procedimientos de la Compañía incluidos en el presente, que incluyen los apéndices y adendas, que se incorporan al presente mediante esta referencia, según los enmiende oportunamente la Compañía.

**Período previo al lanzamiento:** Un período de tiempo anunciado por la Compañía antes de que un país se convierta en País autorizado durante el cual un Embajador puede comenzar la preparación para su negocio de Embajador en ese país.

**Producto:** Cualquier mercadería o servicio que tenga Volumen asignado y que sea ofrecido por la Compañía. Las herramientas de ventas y el material promocional no se incluyen en esta definición.

**Línea ascendente directa elegible:** Con respecto al derecho a primera denegación, el Patrocinador directo de un Embajador que no viola el Contrato y que el mes anterior resultó elegible para las ganancias en virtud del Plan de compensación.

**Rango:** El nivel actual de calificación de pago de la asignación de Embajador de acuerdo con el Plan de compensación. El Rango de un Embajador, el cual afectará las Comisiones del Embajador y puede variar de un mes a otro y depende de que el Embajador cumpla con varios requisitos que se describen en el Plan de compensación.

**Reclutamiento:** Oferta real o intento de oferta, inscripción, incentivo o esfuerzo por convencer, persuadir o influenciar de alguna forma, directamente, indirectamente o mediante un tercero (como, por ejemplo, el uso de un Sitio web), a otro Embajador para vender o comprar productos o servicios, o inscribir o actuar como Embajador independiente, empleado, ejecutivo o consultor o en representación de otra compañía de venta directa, marketing de redes o marketing de niveles múltiples que opera de cierta forma, conduce negocios o tiene Embajadores en un País autorizado. Esta conducta constituye Reclutamiento, incluso si las acciones del Embajador son en respuesta a una consulta o comunicación formulada o iniciada por otro Embajador.

**Establecimiento minorista:** Una empresa con una ubicación física que no es un establecimiento de servicios. Algunos ejemplos incluyen, entre otros, tiendas de mercado masivo y especializadas. Para los fines de esta definición, un Establecimiento minorista no incluye internet cuando un Embajador cumple con las secciones relevantes de las Políticas y procedimientos con respecto a ventas y publicidad autorizada en internet.

**Ventas minoristas:** Ventas de un Embajador de un Producto a sus Clientes.

**Derecho a la primera denegación “RFR”:** Los derechos establecidos en la Sección 4 de las Políticas y procedimientos.

**Herramienta de venta:** Toda información, material o producto creado por el Embajador para el negocio del Embajador.

**Sitios en redes sociales:** Sitios tales como Facebook, Twitter, LinkedIn, etc. Tecnologías basadas en la web y móviles que se utilizan para convertir la comunicación en diálogo interactivo entre organizaciones, comunidades y personas.

**Precio minorista sugerido:** El precio que la Compañía sugiere a los Embajadores para vender los Productos a los Clientes. Los precios minoristas sugeridos figuran en el Sitio web de la Compañía.

**Establecimiento de servicios:** Una empresa donde el público general típicamente tiene acceso inmediato,

salvo mediante una cita o membresía, o donde la función principal de la empresa es prestar servicios profesionales en lugar de vender mercadería. Algunos ejemplos incluyen, entre otros, oficinas privadas o de acceso restringido, salones de belleza, spas, gimnasios, clubes de salud o asociaciones privadas que pueden vender ciertos productos minoristas, pero cuyo propósito principal es ofrecer un servicio.

**Patrocinador:** Como sustantivo: Un Embajador que ha reclutado directamente a otro Embajador en su Organización descendente; Como verbo: acto de reclutar directamente a otro Embajador en su Organización descendente.

**Declaración de Interés simultáneo:** Un documento requerido como parte del Contrato si un Candidato presenta su solicitud como Entidad comercial. La declaración de Interés simultáneo debe incluir a todas las personas que son socios, accionistas, directores, miembros, gerentes, funcionarios, directores, fideicomisarios, beneficiarios o que tienen un Interés de usufructo directo o indirecto o controlan la Entidad comercial.

**Título:** El Rango más alto logrado por un Embajador, que se utiliza para su reconocimiento.

**Sitio web no autorizado:** Cualquier Sitio web que no sea un Sitio web autorizado por la Compañía.

**Línea ascendente:** La jerarquía de línea única de Patrocinadores o Embajadores que se extiende hacia arriba desde una asignación de Embajador.

**Volumen:** Un valor asignado a un Producto para su comisión.

**Mayorista:** El precio que la Compañía cobra a los Embajadores por los Productos.