



Norwex EUA
Políticas y
Procedimientos
de la Consultora



Version 2.4

Tabla de Contenidos

SECCIÓN 1:	INTRODUCCIÓN	5
SECCIÓN 2:	CUMPLIMIENTO CON LOS VALORES FUNDAMENTALES DE NORWEX	5
SECCIÓN 3:	DEFINICIONES	5
SECCIÓN 4:	CÓMO CONVERTIRSE EN UNA CONSULTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE	6
a.	Para ser una Consultora, uno debe	6
b.	Estatus de Contratista Independiente	7
c.	Comenzando	7
SECCIÓN 5:	BENEFICIOS DE UNA CONSULTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE	7
SECCIÓN 6:	REQUISITOS Y RESTRICCIONES DE LA CONSULTORA	7
a.	Equipo de Inicio de la Consultora	7
b.	Requisitos de No Inventario/Regla del 70%	7
c.	Estatus de la Consultora	8
d.	Eligibilidad	8
e.	Limitación del Número de Cuentas	8
f.	Esposo y Esposa Tratados como Consultor Individual	8
g.	Territorio	8
h.	Información de la Consultora	8
i.	Entidad de Negocio/Cambio en el Estatus de la Consultora	8
j.	Acciones de Miembros de la Familia, Empleados, Agentes, etc.	9
k.	Renovación del Acuerdo de la Consultora	9
l.	Impuestos de Ingresos	9
SECCIÓN 7:	PRÁCTICAS DEL NEGOCIO DE LA CONSULTORA	9
a.	Comunicaciones Norwex	9
b.	Las Consultas y los Medios de Comunicación Social	9
c.	Adhesión al Programa	9
d.	Reclamo de Productos	9
e.	Prohibición de Revelación de Ingresos	10
f.	Ninguna Representación con Respecto a Aprobación Gubernamental	10
g.	No Reenvasado o Reetiquetado	10
h.	Reportes de Actividad de Línea Descendente	10
i.	Éticas de Comercialización	10
j.	Recibos de Ventas al Por Menor	11
k.	No menosprecio	11

l.	Seguridad	11
m.	Reporte de Infracciones de Seguridad	11
n.	Venta Directa de Fábrica	11
o.	Ferías y Exposiciones	11
p.	Impuestos	12
q.	Información Confidencial y Negocios Competitivos	12
r.	No competencia y No Abordamientos	12
s.	Ventas Sólo en Países Autorizados	13
SECCIÓN 8: RECLUTAMIENTO Y ENTRENAMIENTO		14
a.	Reclutando a Otras Consultoras	14
b.	Responsabilidades de los Reclutadores	14
c.	Derechos de la Solicitante	15
d.	Cambio de Línea	15
SECCIÓN 9: PROCEDIMIENTO PARA ORDENAR		15
a.	General	15
b.	Ordenando vía Internet	15
c.	Órdenes Telefónicas	15
d.	Tiempo Límite	15
e.	Prohibición para Colocar Órdenes Bajo Otro Número de Identificación de Consultora	16
f.	Formas de Pago	16
g.	Cargos de Manejo y Envío	16
SECCIÓN 10: ENVÍOS		16
a.	General	16
b.	Manejo Especial	16
c.	Envío a APO/FPO/Apartados Postales	16
d.	Envíos a Alaska, Hawaii, Puerto Rico y Guam	16
e.	Recepción de Envíos	16
f.	Órdenes No Entregables	16
g.	Artículos Agotados	17
h.	Artículos Descontinuados	17
SECCIÓN 11: PROCEDIMIENTOS DE DEVOLUCIÓN		17
a.	General	17
b.	Política de Devolución de Productos	17
c.	Artículos Faltantes	17
d.	Especiales del Mes para Anfitriona/Anfitrión	18
e.	Devolución de Inventario No Vendido al Momento de Darse de Baja una Consultora	18

- SECCIÓN 12: COMPENSACIÓN 18**
 - a. General. 18
 - b. Período de Comisión: 18
 - c. Ajustes a Requisitos de Calificación y Comisiones 18
 - d. Bonificaciones, Comisiones y Créditos No Reclamados 18
 - e. Expectativas de un Líder Norwex 19

- SECCIÓN 13: TRANSFERENCIA DE UN ACUERDO DE CONSULTORA 21**
 - a. Transferencia de un Acuerdo de Consultora y Ventas 21
 - b. Divorcio o Separación de una Consultora(or) 21
 - c. Matrimonios de Consultoras(es) 21
 - d. Cambio de Control de Persona Moral 21
 - e. Muerte e Incapacidad 21
 - f. Transferencia del Acuerdo de Consultora al Cónyuge o Hijos 22
 - g. Jubilación. 22
 - h. Prohibición de Cualquier Otra Transferencia por las Consultoras. 22

- SECCIÓN 14: TERMINACIÓN Y SUSPENSIÓN 22**
 - a. Efecto de la Terminación. 22
 - b. Re-Inscripción 23
 - c. Terminación Involuntaria 23
 - d. Cese de Negocios 23
 - e. Terminación Voluntaria 23
 - f. Suspension 23

- SECCIÓN 15: ACCIONES CORRECTIVAS; QUEJAS Y RECLAMOS 24**

- SECCIÓN 16: GARANTÍAS; LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD; INDEMNIZACIÓN 24**
 - a. Garantía; Renuncia de Responsabilidad. 24
 - b. Limitación de Responsabilidad 24
 - c. Indemnización. 24

- SECCIÓN 17: MISCELÁNEOS 25**
 - a. Nulidad 25
 - b. Ley Gobernante 25
 - c. Derecho a Utilizar a Terceros: 25
 - d. Fuerza Mayor 25
 - e. Interpretación 25
 - f. Acuerdo Completo: 25
 - g. Avisos 25
 - h. Resolución de conflictos: 25



SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN

Estas políticas y procedimientos en su forma actual y como pueden ser enmendadas a la sola discreción de Norwex USA, Inc. (“Norwex”) están incorporadas y forman una parte integral del Acuerdo de Consultora(or) de Ventas Independiente, el cual establece los derechos legales y obligaciones de Norwex y las Consultoras(es) de Ventas Independientes de Norwex. A través de estas políticas y procedimientos, donde el término “Acuerdo de Consultora(or)” sea utilizado, se refiere al acuerdo legal obligatorio entre Norwex y cada una de las Consultoras(es) de Ventas Independientes de Norwex (“Consultora(or)”) el cual consiste en (i) el Acuerdo de Consultora de Ventas Independiente debidamente llenado y que ha sido aceptado por Norwex; (ii) estas Políticas y Procedimientos, (iii) la Guía para el Éxito de Norwex (el “Plan de Compensación”); (iv) la Política de los Medios Sociales de Norwex; y si aplica, (v) un Formulario de Registro de Entidad de Negocios debidamente llenado y firmado.

Es responsabilidad de cada Consultora, leer, entender, adherirse a, y asegurarse que ella o él están enterados de y operar bajo la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos. Cuando recluten a Consultoras potenciales, es la responsabilidad de la Reclutadora proporcionar acceso a la versión más actualizada de estas políticas y procedimientos a la nueva solicitante antes de enviar la Aplicación de Consultora de Ventas de la Consultora potencial. Norwex puede en cualquier momento revisar los términos del Acuerdo de la Consultora incluyendo estas políticas y procedimientos, el Plan de Compensación y a las Políticas de los Medios Sociales de Norwex. Los avisos de cualquier cambio sustancial propuesto serán proporcionados en el Sitio de la Oficina de la Consultora Norwex y los cambios entrarán en vigencia treinta (30) días después que el aviso haya sido provisto. Es responsabilidad de todas las Consultoras revisar el Sitio de la Oficina de la Consultora Norwex frecuentemente para mantenerse al tanto de las enmiendas al Acuerdo de Consultora. La continuación de la participación de una Consultora después de la fecha de entrada en vigor de cualquier cambio a las políticas y procedimientos constituye una aceptación a cualquier cambio o adiciones.

SECCIÓN 2: CUMPLIMIENTO CON LOS VALORES FUNDAMENTALES DE NORWEX

Los valores fundamentales de Norwex son integridad, confianza y respeto.

En Norwex, nuestros valores fundamentales son tan importantes como la misión de nuestra compañía y están basados en los estándares morales más elevados – queremos mejorar la calidad de vida. Por lo tanto es importante que cada Consultora(or) de Norwex entienda y acuerde operar su negocio de Norwex de acuerdo con estos valores fundamentales.

Integridad – es la cualidad de ser honesto y moralmente recto.

Confianza – es la expectativa o creencia que uno puede confiar en las acciones y la palabra de otra persona

Respeto – implica que tú mantienes a las personas en alta estima. Todas las personas merecen respeto simplemente por ser seres humanos.

“No hagas ningún trabajo sólo por tener éxito siempre haz bien las cosas”

SECCIÓN 3: DEFINICIONES

Acuerdo de Consultora se refiere al acuerdo legalmente vinculante entre Norwex y cada Consultora consistente en:

- (i) una Aplicación y Acuerdo de Consultora de Ventas Independiente debidamente llenado que ha sido aceptado por Norwex;
- (ii) estas Políticas y Procedimientos, las cuales están incorporadas en y forman una parte integral del Acuerdo de Consultora;
- (iii) el Plan de Compensación; y
- (iii) si aplica, un Formulario debidamente llenado de Registro de Entidad de Negocios.

Aplicante Se refiere a una potencial Consultora de Ventas Independiente (“Consultora” quien ha enviado una Aplicación de Consultora Independiente de Ventas y está bajo consideración de Norwex si ha sido aceptada o rechazada.

Cliente se refiere al cliente (otro que no sea la Consultora) quien compra productos de Norwex de o por medio de una Consultora

Consultora se refiere a un individuo o una pareja de cónyuges o una Entidad de Negocios que:

- (i) ha enviado una Aplicación de Consultora Independiente que ha sido aceptada por Norwex; y
- (ii) está en conformidad con los requisitos del Acuerdo de Consultora, incluyendo los requisitos de renovación y otras obligaciones establecidas en el Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos.

Una Consultora puede agregar a su cónyuge o a un hijo(a) de 18 años o mayor (o el hijo(a) del cónyuge) como co-aplicante al Acuerdo de Consultora ya existente enviando una nueva Aplicación de Consultora.

A menos que se especifique lo contrario, el término “Consultora” se refiere a cualquier Consultora de Ventas Independiente de Norwex, sin importar si dicha Consultora haya sido promovida a un título de reconocimiento más alto.

Contenido Norwex se refiere a (i) todas las Marcas Norwex (según es definido a continuación); (ii) todos los textos, imágenes, gráficas, y otros contenidos y materiales utilizados o expuestos en o en conexión con cualquier producto de Norwex (o cualquier empaque relacionado), los materiales de comercialización de Norwex o del sitio web de Norwex; y (iii) los nombres, las imágenes y fotografías de los directores de Norwex.

Datos del Cliente se refiere a todos los datos e información enviada por un Cliente o un Cliente potencial a una Consultora en conexión con la compra de Productos o de otra manera incluyendo, sin limitación, tales como nombre, domicilio, número de teléfono del Cliente, así como su información de cuenta financiera, orden de productos y volumen de la orden.

Entidad de Negocios se refiere a una corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad o fiduciaria, en la cual una Consultora realiza sus actividades de negocio de Norwex. Una Consultora quien desea realizar su negocio Norwex como una Entidad de Negocios, debe llenar y enviar el formulario de registro de Entidad de Negocios a Norwex para su aprobación.

Formulario de registro para una Entidad de Negocios se refiere al formulario que debe ser completado y enviado a Norwex, por cada Consultora que desee conducir su negocio Norwex como una Entidad de Negocios.

Información de Confidencial se refiere a la información confidencial y/o de propiedad exclusiva de Norwex, la cual incluye, pero no está limitada a los Reportes de Actividad de la Línea Ascendente y a toda la información incluida en dichos reportes, todos los Datos de los Clientes, y los precios de Norwex, reportes e información de desempeño, planes de mercadotecnia y financieros, y datos, así como materiales de entrenamiento.

Información de la Consultora se refiere al nombre de cada Consultora, domicilio, número de teléfono, dirección de correo electrónico, Número de Seguro Social o Número de Identificación de Impuestos Federal, fecha de nacimiento y otra información requerida a ser proporcionada en o con la Aplicación de Consultora.

Línea Descendente se refiere a la organización consistente de Consultoras directa o indirectamente reclutadas por una Consultora en particular.

Marcas Norwex se refiere a todas las marcas registradas, servicios de marcas, nombres comerciales, nombres de productos, logotipos y nombres de dominio utilizados o expuestos en o en conexión con cualquier producto Norwex (o cualquier empaque relacionado).

Norwex se refiere a Norwex USA, Inc. incluyendo sus afiliados, sucesores y cesionarios.

Patrocinadora/Reclutadora se refiere a la Consultora quien registra a otra Consultora en el programa de Norwex y está enlistada como la patrocinadora/reclutadora en la Aplicación de la Consultora.

Plan de Compensación se refiere al programa en el cual las Consultoras de Norwex pueden ganarse comisiones y bonificaciones. El Plan de Compensación se establece en la Guía para el Éxito de Norwex y está incorporado y es parte del Acuerdo de la Consultora.

Política de Devolución de Productos se refiere a la política establecida en la Sección 11(b) del Acuerdo de Consultora.

Productos Norwex se refiere a los productos distribuidos por Norwex que las Consultoras están autorizadas a vender bajo el Acuerdo.

Programa Norwex se refiere al programa de ventas directas de Norwex para los productos de Norwex según es descrito en el Acuerdo de Consultora.

Reportes de Actividad de la Línea Descendente se refiere a los reportes establecidos en la Sección 7(g) del Acuerdo de Consultora

Terminación se refiere a la no renovación, terminación voluntaria o involuntaria de un Acuerdo de Consultora. En caso de terminación, una Consultora dada de baja no tendrá derechos, título, reclamo o interés en la Línea Descendente de la ex Consultora o a ninguna comisión o bonificación de las ventas generadas por la Línea Descendente de la ex Consultora después de una terminación.

Zona tiempo central se refiere a la hora centro o tiempo central, cualquiera que esté en efecto en cierto tiempo del año.

SECCIÓN 4: CÓMO CONVERTIRSE EN UNA CONSULTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

a. Para ser una Consultora, uno debe:

- tener 18 años de edad o más;
- ser residente legal de los Estados Unidos, del Distrito de Columbia y Puerto Rico;
- tener un Número de Seguro Social válido;
- no estar encarcelado o prisionero o de otra manera confinado a una institución correccional;



- no haber sido nunca condenado por un delito grave o que se le haya prohibido participar en actividades relacionadas con las ventas directas;
- no ser un empleado actual, funcionario o director de Norwex o ninguna afiliada de Norwex o el cónyuge de cualquiera de los anteriores;
- completar y enviar una Aplicación de Negocio de Consultora que se aceptada por Norwex;
- tener una dirección válida de correo electrónico y una tarjeta de crédito válida.

b. Estatus de Contratista Independiente:

Las Consultoras son empleados independientes, un derecho no exclusivo de contratistas independientes quienes están autorizados a comercializar y vender productos de Norwex y a patrocinar a otras Consultoras en cualquier lugar de los Estados Unidos, sus territorios y en cualquier otro país en el cual Norwex esté autorizado a conducir negocios. Las Consultoras no son, y no deberán representarse a sí mismas(os) como empleados, agentes o representantes de Norwex o compradores de una franquicia o una oportunidad de negocio. Cualquier acuerdo entre Norwex y una Consultora no crea una relación de empleado/empleador, agencia, asociación o empresa conjunta entre Norwex y dicha Consultora. Las Consultoras no deberán ser tratadas como empleados de Norwex para ningún propósito, incluyendo pero no limitado, para propósitos de impuestos locales, estatales o federales. Las Consultoras no tienen autoridad (expresa o implícita), y no representará tener ninguna autoridad que vincula a Norwex a ninguna obligación. Las Consultoras deberán establecer sus propias metas, horario, lugar de negocios y métodos de venta, siempre y cuando ellas cumplan con su Acuerdo de Consultora. Las Consultoras son totalmente responsables de todas las decisiones hechas y los costos incurridos con tal respecto de su negocio. Las Consultoras asumen todo el riesgo empresarial y de negocios en conexión con su negocio independiente. No hay garantía de que haya o habrá un Mercado para los productos de Norwex o que dicha Consultora ganará o no perderá dinero.

c. Comenzando:

Una vez que una Solicitante ha enviado una Aplicación de Consultora debidamente llena, que ha enviado cualquier otro documento que pudiera ser que Norwex requiera, y que Norwex haya aceptado y procesado la Aplicación de Consultora, la Solicitante será considerada ser una Consultora y le será asignado un Número de Identificación único. El Número de Identificación de la Consultora debe utilizarse por la Consultora en toda la correspondencia con Norwex y puede ser requerido también para transacciones.

SECCIÓN 5: BENEFICIOS DE UNA CONSULTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

Una vez que una Solicitante se convierte en una Consultora como según es descrito anteriormente, la Consultora es elegible para:

- comprar productos Norwex a precios descontados;
- vender productos Norwex;
- participar en el Plan de Compensación de Norwex (recibir comisiones y bonificaciones, si es elegible);
- patrocinar a otras Consultoras potenciales para edificar una Línea Descendente y avanzar hacia varios niveles de acuerdo al Plan de Compensación;
- recibir periódicamente material escrito de Norwex y otras comunicaciones de Norwex; y
- participar en los programas de apoyo de patrocinio, servicio, entrenamiento, motivacionales, promocionales, de incentivos y reconocimiento de Norwex para las Consultoras (una vez que se haya hecho el pago de los cargos apropiados si aplican).

SECCIÓN 6: REQUISITOS Y RESTRICCIONES DE LA CONSULTORA

a. Equipo de Inicio de la Consultora:

Un Equipo de Inicio Norwex es proporcionado a cada Consultora Independiente de Norwex una vez que se haya registrado. Cada Consultora puede elegir una de las siguientes opciones: 1. Un equipo es proporcionado sin cargo alguno a una nueva Consultora Independiente quien genere ventas de \$2000.00 al detalle (aprox. \$670.00 por mes) durante los primeros 90 días a partir de la fecha de haberse unido. De lo contrario, una Consultora que no cumpla con este criterio se le cobrarán \$200.00 más impuesto y cargos de envío por el Equipo de Inicio. 2. Otra opción que una nueva Consultora puede elegir, es comprar un equipo por \$59.95 más impuestos al momento de firmar el Acuerdo de Consultora(or) de Ventas Independiente, y califica para un certificado de regalo de \$200.00 para comprar productos de Norwex si genera \$2000.00 o más en ventas al menudeo durante los primeros 90 días. Al completar cualquiera de las dos opciones de ingreso, la Solicitante acuerda regresar todos los folletos, hojas de presentación y carpetas incluidos en el Equipo de Inicio si ella o él renuncian o de otro modo dan por terminado su Acuerdo de Consultora(or) dentro de un año a partir de la fecha en que se unieron a Norwex.

b. Requisitos de No Inventario/Regla del 70%:

Las Consultoras no están obligadas a comprar ni tampoco están obligadas a llevar consigo cualquier cantidad de inventario de productos Norwex, y es posible mantener el estatus de activa y ganarse bonificaciones y comisiones sin llevar consigo cualquier cantidad de inventario



en lo absoluto. Norwex motiva a las Consultoras a proporcionar su dirección de su sitio personal web a sus Clientes para que dichos Clientes puedan colocar pedidos directamente por medio del sitio personal web de la Consultora. Las Consultoras puede ser que también ordenen a través del sitio web de Norwex utilizando su Número de Identificación de Consultora. Las Consultoras recibirán crédito total por todas esas ventas, sin necesidad de llevar consigo cualquier inventario en lo absoluto. Las Consultoras, a su propia opción, pueden comprar productos de Norwex para su uso personal o para revenderlos a los Clientes. Si una Consultora compra más de \$500 en productos Norwex, la Consultora debe conservar los recibos mostrando que al menos el 70% de dichos productos fueron revendidos al menos a tres diferentes Clientes en un lapso de 30 días a partir de la fecha de la orden de los productos. Las Consultoras deberán proporcionar copias de dichos recibos a petición de Norwex. La falsa representación de la venta de productos Norwex será motivo de terminación.

c. Estatus de la Consultora:

Un(a) Solicitante se convierte en Consultor(a) cuando su Aplicación de Consultor(a) es aceptada por Norwex. Una Consultora continúa en el programa de Consultora de Norwex por (i) la renovación del Acuerdo de Consultora de conformidad con la Sección 6(k) a continuación; y (ii) cumpliendo con los requisitos del Acuerdo de Consultora (incluyendo estas políticas y procedimientos).

d. Elegibilidad:

Norwex se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Aplicación de Consultora por cualquier razón a su sola discreción. Sin limitar la generalidad de lo anterior, Norwex se reserva el derecho de rechazar cualquier Aplicación de Consultora si Norwex determina, a su sola discreción que la aceptación de una Aplicación de Consultora en particular podría resultar en un actual o potencial conflicto de intereses.

e. Limitación del Número de Cuentas:

Una Consultora puede tener solamente una sola cuenta bajo un único reclutador. Una Consultora no puede ser parte de más de un Acuerdo de Consultora o tener directa o indirectamente, cualquier interés en otro negocio de Consultora, incluyendo cualquier negocio de Norwex operado por una Entidad de Negocios. Ninguna Consultora puede pagarle a otros para comercializar y vender productos de Norwex.

f. Esposo y Esposa Tratados como Consultor Individual:

Sujeto a las provisiones de la Sección 13(c), si un esposo y esposa ambos desean ser Consultores, deben registrarse juntos como Consultor individual bajo un reclutador individual. Un esposo y esposa tampoco pueden patrocinarse uno al otro directa o indirectamente, ni tener diferentes Reclutadores.

g. Territorio:

Ninguna Consultora deberá asegurar o implicar que él o ella tiene la propiedad de, o exclusividad en, ningún área geográfica, territorio, mercado o región. Todos los Acuerdos de Consultora son no exclusivos, y todas las Consultoras activas tienen pleno derecho a comercializar y vender productos Norwex y de otra manera realizar sus negocios en todas las áreas geográficas y territorios dentro de los Estados Unidos, sus territorios, y cualquier otro país en el cual Norwex esté autorizado a realizar negocios.

h. Información de la Consultora:

Cada Consultora es responsable de conservar la información enviada con la Aplicación de Consultora actualizada y debe inmediatamente notificar a Norwex por escrito de cualquier cambio. Es particularmente importante que una Consultora le proporcione a Norwex su dirección de correo electrónico actual, ya que el correo electrónico es una de las formas principales en que Norwex se comunica con la Consultora.

i. Entidad de Negocio/Cambio en el Estatus de la Consultora:

Una Consultora, quien desee realizar su negocio Norwex como una corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad, o fiduciaria, deberá diligenciar completamente la forma de registro de Entidad de Negocios y ser enviada y aprobada por Norwex. Para comenzar una Consultora, una corporación, una compañía de responsabilidad limitada, sociedad o fiduciaria debe:

- estar incorporada o creada en los Estados Unidos, o el Distrito de Columbia;
- tener sus oficinas principales ubicadas en los Estados Unidos o el Distrito de Columbia;
- tener un número de Identificación Federal de impuestos;
- completar y enviar la aplicación de Consultora que es aceptada por Norwex;
- completar y enviar el formulario de registro de Entidad de Negocios que es aceptada por Norwex;
- enviar una copia fiel y completa de la organización y su documentación (ej. Certificado de incorporación, artículos de la organización, certificado de formación, acuerdos de operaciones, acuerdo de fiduciaria, etc.) de cada una de la corporación, responsabilidad limitada de Norwex, sociedad, fiduciaria, y;
- cumplir con los requisitos establecidos en la forma de registro de Entidad de Negocios.

Todas las ventas y actividades de reclutamiento de una Consultora quien opera a través de una Entidad de Negocios, sólo deben ser efectuadas por la Consultora y co-solicitante (si corresponde) y por hijo de la Consultora quien debe tener 18 años o más. Una Consultora operando a través de una Entidad de Negocios que se somete a un cambio de control debe cumplir con la Sección 13(d). No hacerlo resultará en la terminación del Acuerdo de Consultora. Una Consultora que opere a través de una Entidad de Negocios no puede utilizar



cualquier nombre registrado, nombre comercial, o hacer negocios como (DBA, por sus siglas en inglés), que incluya cualquier marca comercial de Norwex.

Conforme a los requisitos y las restricciones anteriores, una Consultora puede cambiar estatus de Consultora de una empresa unipersonal a una Entidad de Negocios o de un tipo de Entidad de Negocios a otro, al presentar un nuevo formulario de Aplicación de Consultora y el formulario de registro de Entidad de Negocios y pagar una tarifa de \$10 por cada cambio.

En cada caso, al Norwex aceptar la nueva Aplicación de Consultora y, si aplica, a la forma de registro de Entidad de Negocios, el Acuerdo original de Consultora automáticamente termina y será reemplazado por el nuevo Acuerdo de Consultora. Tenga en cuenta que ninguno de los cambios descritos anteriormente permitirán a una Consultora cambiar de reclutadoras, excepto en virtud de la sección 8(d), o de asignar o transferir un Acuerdo de Consultora, excepto en virtud de la sección 13(a).

j. Acciones de Miembros de la Familia, Empleados, Agentes, etc.:

Cada Consultora es responsable de las acciones de los miembros de la familia inmediatos y cada Consultora quien sea una Entidad de Negocios es responsable de sus dueños, funcionarios, directores, empleados, contratistas y agentes. Si cualquier miembro familiar o tal dueño, funcionario, director, empleado, contratista o agente se dedica a cualquier actividad la cual, si fuera realizada por la Consultora podría violar los términos del Acuerdo de la Consultora, dicha actividad será considerada una violación por la Consultora y Norwex puede tomar acciones correctivas contra la Consultora de conformidad con los términos del Acuerdo además de buscar otras soluciones apropiadas.

k. Renovación del Acuerdo de la Consultora:

Un Acuerdo de Consultora tiene un término de un año a partir de la fecha en la cual es aceptada por Norwex. El Acuerdo de la Consultora automáticamente se renovará por el término(s) de un año adicional a menos que sea dado por terminado por Norwex o una Consultora.

l. Impuestos de Ingresos:

Cada Consultora es responsable de pagar (y acuerda indemnizar y mantener indemne a Norwex) todos los impuestos locales, estatales, federales y otros, derivados de cualquier ingreso de la venta de productos Norwex y cualquier pago u otra compensación hecha de conformidad al Acuerdo de Consultora. Norwex proporcionará un Formulario 1099 MISC del Servicio de Rentas Internas (IRS) reportando todas las compensaciones de quienes no son empleados de todas las Consultoras de EUA quienes hayan excedido una compensación anual de \$600 pagada por Norwex y/o de quien haya enviado órdenes con un total de más de \$5000 en el año. Una compensación de no-empleado incluye todas las comisiones recibidas de parte de Norwex incluyendo comisiones de Líderes e incentivos, premios, viajes y compras extras de mercancía. Los Incentivos, premios, viajes, compras extras de mercancía, serán valuados a su valor de mercado razonable menos cualquier cantidad pagada por la Consultora. Norwex no retendrá ni efectuará pagos de seguro social, no hará contribuciones al seguro de desempleo o seguro de discapacidad, ni obtendrá un seguro de compensación al trabajador en nombre de la Consultora.

SECCIÓN 7: PRÁCTICAS DEL NEGOCIO DE LA CONSULTORA

a. Comunicaciones Norwex:

Norwex se comunicará con las Consultoras por medio de canales de comunicación que incluye pero no está limitado a; correo electrónico (es la principal forma de comunicación de Norwex), por teléfono, correo y mensaje de texto. Una Consultora puede elegir darse de baja u optar por no recibir comunicaciones por correo electrónico de la oficina de Norwex. Si una Consultora elige no recibir comunicaciones por correo electrónico no recibirá avisos de incentivos, especiales, cambios en las políticas y una variedad de otras actualizaciones. Por lo tanto, recomendamos que cualquier Consultora se abstenga de solicitar no recibir mensajes de correo electrónico de las oficinas de Norwex.

b. Las Consultas y los Medios de Comunicación Social:

Las Consultoras deberán referir cualquier pregunta relacionada con Norwex, los productos o servicios de Norwex, o cualquier otro aspecto del negocio de Norwex a las oficinas corporativas de Norwex. Esta política está diseñada para garantizar que se proporciona una información precisa y coherente al público.

c. Adhesión al Programa:

Las Consultoras deberán presentar el programa de Norwex de una manera veraz y precisa con la información presentada en el sitio web de Norwex y en los materiales de comercialización de Norwex los cuales están disponibles a las Consultoras. Las Consultoras no deberán ofrecer o presentar el programa de Norwex por medio o en combinación con ningún otro sistema, programa o método de comercialización. Las Consultoras no deberán requerir o motivar a cualquier actual o potencial Consultora o Cliente a (i) participar en Norwex de una forma que varíe de los programas de Norwex conforme se establece en el Acuerdo de Consultora y los materiales de comercialización de Norwex, o (ii) ejecutar o adherirse a cualquier acuerdo o contrato otro que no sea el Acuerdo de Consultora (incluyendo estas políticas y procedimientos) para poder ser una Consultora de Norwex.

d. Reclamo de Productos:

Las Consultoras no harán ningún reclamo o representaciones con relación a los productos Norwex que no sean aquellos reclamos y representaciones encontrados en los materiales de comercialización creados o distribuidos por Norwex.



e. Prohibición de Revelación de Ingresos:

Si bien las Consultoras pueden creer que es beneficioso decirles a otras Consultoras y potenciales Consultoras acerca de sus ganancias o de las ganancias de otros, las leyes federales y estatales y regulaciones prohíben ciertos tipos de declaraciones de ingresos y testimonios de personas dedicadas a la comercialización de venta / red de comercialización a menos que la revelación apropiada requerida por la ley se haga simultáneamente con la declaración de ingresos.

f. Ninguna Representación con Respecto a Aprobación Gubernamental:

Las Consultoras no pueden representar que el programa de Norwex o los productos de Norwex han sido aprobados o endosados por cualquier organismo gubernamental o regulador.

g. No Reenvasado o Reetiquetado:

Los productos de Norwex deben venderse sólo en sus envases originales de Norwex. Re-etiquetar o re-ensavar puede violar las leyes aplicables, lo cual podría resultar en daños civiles o penalidades criminales. Una responsabilidad civil también puede resultar si una persona que utilice productos Norwex sufre cualquier tipo de lesión o daño a la propiedad debido al re-ensavado o re-etiquetado de los productos de Norwex.

h. Reportes de Actividad de Línea Descendente:

Norwex pondrá a disposición de las Patrocinadoras los reportes de actividad con el solo propósito de apoyar la comunicación y el liderazgo con sus respectivas Líneas Descendentes y el desarrollo de sus organizaciones de Línea Descendente. Los reportes podrán incluir nombres y datos de desempeño de ventas y otra información pertinente para todas las Consultoras en la Red de la Línea Descendente de la reclutadora. Las Consultoras acuerdan que dicha información puede ser incluida en los reportes de actividad proporcionados a sus Líneas Ascendentes. Todos los reportes de actividad y la información incluida en los reportes son Información Confidencial de Norwex conforme a la Sección 7(p). En particular, salvo lo expresamente permitido por la Sección 7(p), Las Consultoras no deben:

- directa o indirectamente revelar cualquier información incluida en cualquier reporte de actividad a cualquier tercera persona;
- utilizar tal información competente con Norwex para cualquier propósito que no sean apoyar comunicación y liderazgo con sus respectivas Organizaciones de Línea Descendente;
- fomentar o solicitar a cualquier Consultora o Clientes enlistados en un reporte de actividad para alterar su relación comercial con Norwex;
- directa o indirectamente revelar a cualquier tercero el Número de Identificación de cualquier Consultora (excepto que los reclutadores pueden revelar su Número de Identificación a la Solicitante que ellos reclutaron con el propósito de identificar a tal reclutador Norwex).

i. Éticas de Comercialización:

Las Consultoras deberán salvaguardar y promover la buena reputación de Norwex. Las Consultoras deberán en todo momento, llevar a cabo su negocio de Norwex en una manera que refleje favorablemente en todo momento los productos de Norwex y el buen nombre, la buena voluntad y reputación de Norwex. Las Consultoras no deberán involucrarse en conductas engañosas o prácticas poco éticas que sean o puedan ser en detrimento de Norwex, los productos de Norwex, o el público, sin limitación, menosprecio de Norwex o de los productos de Norwex (según es discutido más detalladamente a continuación). Las Consultoras deberán cumplir con todas las leyes, reglas, regulaciones y requisitos gubernamentales aplicables a la operación de su negocio independiente de Norwex y desempeñar sus obligaciones bajo este Acuerdo, incluyendo comercialización, promoción, y venta de los productos de Norwex. Además, Las Consultoras deberán (i) no publicar o utilizar ningún material publicitario engañoso o falso relacionado con Norwex o los productos de Norwex; (ii) honrar la Garantía de Satisfacción del Cliente con respecto a todos los productos de Norwex; (iii) no hacer declaraciones, representaciones, autorización, ni ofrecer garantías con respecto a los productos Norwex que sea inconsistente con aquellos establecido en el Acuerdo de Consultora y en los materiales de comercialización de Norwex (ya sea con relación a los precios, calidad, desempeño, estándares, grados, contenidos, estilo o modelo, lugar de origen, disponibilidad, o de otro modo); (iv) distribuir los productos de Norwex sólo cómo son enviados por Norwex, sin abrirlos y con toda la documentación, empaque, y otros materiales suplementarios intactos; y (v) no alterar o modificar cualquier producto de Norwex o empaque, o realizar ninguna acción que afecte o pudiera afectar la apariencia, calidad, contenido o desempeño de cualquier producto Norwex; (vi) no listar los productos para la venta en E-Bay, Amazon, Kijiji, Alibaba, Craigslist u otra clase de sitios de subastas o sitios de ventas. Una Consultora de ventas de Norwex que venda los productos en algunos de estos sitios, se someterá a la suspensión inmediata del privilegio de hacer órdenes y posteriormente a una sanción disciplinaria por parte de Norwex con única y absoluta discreción. Los productos vendidos en estos sitios son considerados nulos por cualquier garantía o garantía de satisfacción de Norwex. Norwex se reserva el derecho de rechazar o cambiar un producto que se sospeche haya sido comprado a través de estos sitios.

Las Consultoras no deberán producir y/o publicar ningún material publicitario o de comercialización para el propósito de ventas y distribución. Una Consultora puede elegir crear material de comercialización para su uso personal y sólo para propósitos de entrenamiento de su equipo. La Consultora puede compartir materiales de comercialización con Consultoras dentro y fuera de su equipo siempre que la Consultora no reciba ninguna forma de pago por dichos materiales. La revelación completa del uso de materiales de comercialización debe ser revelada al Departamento Normativo de Norwex previa presentación para la aprobación de documentos.

j. Recibos de Ventas al Por Menor:

Una Consultora debe proporcionarle a su Cliente dos copias de un recibo de ventas de Norwex al momento de la venta. El recibo de venta Norwex establece ciertos derechos de protección al cliente que ofrece la ley federal. Se requiere que una Consultora le informe a su Cliente que tienen el derecho a cancelar cualquier compra sin penalidad u obligación, en un lapso de tres días hábiles a partir de la fecha en el Formulario de Pedido del Cliente. Una Consultora debe retener copias de los recibos de ventas al por menor por un período de dos años y proporcionárselos a Norwex a su petición. Los recibos de ventas al por menor están disponibles para su compra en Norwex.

k. No menosprecio:

Norwex agradece favorablemente la aportación constructiva con relación al programa de Norwex y productos Norwex, pero los comentarios negativos y observaciones de las Consultoras acerca de Norwex, los productos Norwex, el Plan de Compensación o de otras Consultoras no tienen otro propósito que minar el entusiasmo de otras Consultoras Norwex y Consultoras potenciales. Por esta razón, y para establecer un buen ejemplo para las Consultoras recientemente ingresadas, las Consultoras no deben menospreciar a Norwex (o a ninguno de sus empleados, funcionarios o directores), los productos Norwex, el Plan de Compensación u otras Consultoras. El menosprecio de Norwex (o a cualquiera de sus empleados, funcionarios, o directores), los productos Norwex, el Plan de Compensación u otras Consultoras constituirá un incumplimiento al Acuerdo de Consultora y puede ser motivo para la terminación del Acuerdo de Consultora.

l. Seguridad:

Todas las Consultoras deben adoptar, implementar y mantener medidas de seguridad administrativas, técnica y físicas apropiadas para proteger contra amenazas anticipadas o riesgos para la seguridad de la Información Confidencial y Datos del Cliente. Deben incluirse medidas apropiadas de seguridad para archivos electrónicos y en papel, pero no limitados a (i) codificar los datos antes de transmitirlos electrónicamente; (ii) almacenar registros en una localidad segura; y (iii) proteger con contraseñas los archivos de computadora o bloqueo de seguridad de archivos físicos que contienen Información Confidencial.

m. Reporte de Infracciones de Seguridad:

Las Consultoras deben cumplir con toda la privacidad aplicable y las leyes de seguridad de datos, incluyendo las leyes de notificación de infracciones de seguridad. En el caso de que un evento actual o sospechoso de infracción de seguridad afecte la Información Confidencial o los Datos del Cliente, la Consultora debe notificar de inmediato a los Clientes afectados y a Norwex por escrito después de haber tenido conocimiento de dicha violación a la seguridad y debe especificar el grado en que la Información Confidencial o los datos del Cliente fueron divulgados o comprometidos y deberá aplicar sin demora todas las leyes de divulgación de las violaciones de seguridad aplicables. Las Consultoras, a su costa, cooperarán con Norwex y clientes afectados y utilizarán sus mejores esfuerzos para mitigar cualquier daño potencial causado por un fallo de seguridad, incluyendo enviando una notificación a los individuos afectados, agencias estatales y agencias de reportes del consumidor, si dicha notificación es requerida por la ley.

n. Venta Directa de Fábrica:

Norwex es una compañía comercial de persona a persona y como tal no se permite la venta de productos Norwex o su exposición en o de otra forma su distribución por medio de establecimientos al por menor abiertos o disponibles al público en general. Esto incluye tiendas departamentales, tiendas de alimentos saludables, tiendas de suplementos de belleza, supermercados, puestos en un centro comercial, quioscos, establecimientos descontados, farmacias, tiendas de regalos especiales o ningún otro establecimiento comercial que esté abierto o disponible al público en general. Ninguna Consultora deberá (i) vender, exponer o distribuir algún producto Norwex en o por medio de algún establecimiento; (ii) vender algún producto Norwex a algún Cliente que la Consultora sepa o tenga razones para creer que tiene intención de revender dichos productos Norwex en o por medio de cualquier dicho establecimiento; o (iii) solicitar o fomentar a cualquier tercero a vender productos Norwex en establecimientos al por menor.

o. Ferias y Exposiciones:

Sujeto a los requisitos establecidos en esta sección, puede ser que se le permita a una Consultora operar temporalmente en un puesto para promover los productos de Norwex y el programa de Norwex en ferias y exposiciones. Al organizar y participar en tal evento, la Consultora debe cumplir con los siguientes requisitos:

- El puesto de la Consultora debe cumplir con las pautas de comercialización y marca de Norwex.
- El puesto debe estar representado en todo momento por Consultoras concededoras.
- La Consultora deberá bajo su sola responsabilidad cumplir con cualquier requisito de seguro impuesto por la feria o exposición.
- Cada Consultora es responsable de contactar a las autoridades locales con relación a cualquier permiso requerido u otra documentación con relación a la participación en la exposición, feria u otro evento. Si se requiere de un permiso u otra documentación, la Consultora debe presentar una copia del permiso u otra documentación a Norwex antes del evento. Todos los productos Norwex expuestos, utilizados o vendidos en tales eventos deben ser propiedad de la Consultora que esté registrada para trabajar en el evento. Ninguna Consultora debe exponer, utilizar o vender ningún producto Norwex para cualquier otra Consultora.

p. Impuestos:

Como compañía de ventas directas, Norwex recopila los impuestos de ventas en nombre de las Consultoras basado en el precio sugerido al detalle de los productos Norwex. Norwex recopila los impuestos de venta basado en el precio de compra de los materiales de comercialización de Norwex y de los auxiliares de ventas ya que estos artículos son sólo para uso personal o propósitos de demostración y no para la intención de revenderse. Los impuestos de ventas recolectados por Norwex están basados en donde ocurre la venta al domicilio de "Envío" aplicable. Norwex envía el impuesto de ventas recolectado a la agencia correspondiente en nombre de cada Consultora. Si una Consultora a enviado, y Norwex lo ha aceptado, un certificado de exención de impuestos de ventas, Norwex no recopilará impuestos de ventas de la compra directa de productos Norwex por parte de la Consultora y será responsabilidad de la Consultora recopilar y remitir los impuestos de ventas a la agencia de impuestos correspondiente.

q. Información Confidencial y Negocios Competitivos:

Una Consultora mantendrá en estricta confidencialidad, y no divulgará a terceros ninguna Información Confidencial (como se define en la Sección 2 anterior). Una Consultora deberá usar la Información Confidencial sólo para propósitos de desempeñar sus obligaciones o ejercer sus derechos bajo su respectivo Acuerdo de Consultora. Una Consultora limitará su acceso a la Información Confidencial sólo a aquellas personas quienes tengan una legítima necesidad de saber dicha información en el desempeño de los derechos y obligaciones de la Consultora bajo su respectivo Acuerdo de Consultora. Una Consultora será responsable por los actos y omisiones de sus respectivos empleados, contratistas y agentes con respecto a dichas obligaciones de confidencialidad. No obstante lo anterior, una Consultora puede divulgar la Información Confidencial en la medida en que ella, él, o que le sea legalmente obligado a hacerlo; previsto, sin embargo que, antes de dicha divulgación obligada, la Consultora notifique a Norwex y coopere plenamente con Norwex en la protección contra o limitando la divulgación de la Información Confidencial.

Cada Consultora conviene además que, durante el término de su Acuerdo de Consultora y por un período de un(1) año después de la terminación del Acuerdo, la Consultora no deberá directa o indirectamente, solicitar negocio de ningún Cliente de Norwex a menos que la Consultora pueda probar por medio de pruebas creíbles que tal acción fue hecha sin el uso de ninguna forma de cualquier Información Confidencial.

Con el fin de evitar la interrupción de negocio de Norwex, cada Consultora acuerda que, durante el término de su Acuerdo de Consultora y por un período de dos(2) años después de la terminación del Acuerdo de Consultora no deberá, directa o indirectamente, solicitarle a ninguna persona empleada por Norwex o a ninguna Consultora de Ventas Independientes de Norwex el ser empleada o contratada como contratista independiente con ningún negocio competitivo, programa o actividad. Un negocio, programa o actividad es "competitivo" si incluye o estar relacionado a (i) los productos o servicios de ventas directas por contratistas independientes o representantes; o (ii) el negocio de ventas de microfibras, productos de limpieza o productos para el cuidado personal orgánicos a terceros.

Cada Consultora acepta además no usar cualquier aspecto del programa Norwex para promover, comercializar o vender los productos, servicios o programas ofrecidos por cualquier negocio competitivo o comercializar o vender los productos Norwex junto con los productos o servicios de ningún negocio competitivo durante el término de este Acuerdo de Consultora. Una vez que una Consultora ha alcanzado el nivel de Líder de Ventas o de nivel superior, la Consultora no puede participar en ningún negocio competitivo mientras su Acuerdo de Consultora esté en vigor.

Una Consultora debe elegir continuar directa o indirectamente, ya sea individualmente o en sociedad o conjuntamente o en junto con, cualquier persona o personas, empresa o asociación, sindicato, corporación o asociación como un agente principal accionista, socio, empleado, contratista independiente o de cualquier otra manera, continuar, o comprometerse en, o preocupados con, o tienen interés en, o aconsejar, o permitir sea utilizado en nombre de la por, cualquier persona o personas, empresa, asociación, sindicato, corporación o asociación dedicada a. o refiere a (a) la venta directa de productos o servicios por contratistas independientes o representantes; o (b) un negocio competitivo; puede que a la hora de calificar para el nivel de Líder de Ventas seleccionar reposicionarse al nivel de Coordinadora de Equipo y renunciar a las comisiones y bonificaciones de un nivel de liderazgo superior. Consultoras que eligen el reposicionamiento, en una fecha posterior pueden elegir continuar sólo con Norwex y pueden nuevamente trabajar para promoverse a un nivel de liderazgo superior. Esta enmienda no es retroactiva antes del 1ro de julio del 2015.

Cada Consultora acuerda que (i) las disposiciones incluidas en esta sección son razonables y necesarias para proteger los intereses legítimos de Norwex; (ii) Norwex no habría aceptado la Aplicación de la Consultora en la ausencia de dichas disposiciones en el Acuerdo de Consultora; y (iii) el incumplimiento o amenaza de violación a dichas disposiciones podría causarle a Norwex daños irreparables y significativos, la cantidad de tales daños sería extremadamente difícil de estimar y por lo tanto proceder a cualquier remedio legal o en daños es insuficiente. Por tanto, cada Consultora acuerda que Norwex tendrá derecho, sin necesidad de publicación de cualquier fianza o garantía, a la emisión de medidas cautelares por cualquier tribunal o árbitro de jurisdicción competente conforme a lo dispuesto en la Sección 18(i), ordenando cualquier violación o amenaza de violación de estas disposiciones y por cualquier otra compensación que dicho tribunal estime conveniente. Este derecho será adicional a cualquier otro recurso disponible para Norwex en derecho o en equidad.

r. No Competencia y no abordamiento:

La Consultora reconoce que, en virtud de este Acuerdo, será introducido a los Clientes, Clientes potenciales, Norwex empleados, otras Consultoras de Norwex y otras personas, empresas o corporaciones con quien Norwex ha o está tratando de establecer relaciones comerciales valiosas. La Consultora acepta que: (A) Norwex tiene un interés legítimo en la protección de estas relaciones de negocios; (B) las disposiciones contenidas en esta sección son razonables y necesarias para proteger a los intereses legítimos del Norwex; y (C) Norwex no hubiera aceptado la Aplicación de la Consultora en ausencia del Acuerdo de Consultora a tales disposiciones.

Como resultado, la Consultora por el presente documento acepta que a menos que Norwex haya dado consentimiento escrito:

- (i) Durante la vigencia de este Acuerdo de Consultora, la Consultora no podrá utilizar ningún aspecto del programa Norwex para promover, comercializar o vender los productos, servicios o programas ofrecidos por cualquier tercero que vende productos o productos orgánicos de cuidado personal (“empresa competitiva”) de microfibras o para comercializar o vender productos de Norwex junto con los productos o servicios de cualquier negocio competitivo dentro de la jurisdicción donde la Consultora vende productos Norwex;
- (ii) Si la Consultora ha alcanzado el nivel de Líder de Ventas o de nivel superior, durante la vigencia de este Acuerdo de Consultora y por un período de un (1) año después de la terminación del Acuerdo de Consultora, no podrá directamente o indirectamente, ya sea individualmente o en asociación o conjuntamente o en combinación con cualquier persona o personas, empresa, asociación, sindicato, corporación o sociedad, como principal, agente, accionista, socio, empleado, contratista independiente o en cualquier otra forma, seguir o participar en o preocupados con o tienen interés en, o aconsejar o permiso en nombre de la Consultora para ser utilizado por, cualquier persona o personas, empresa, asociación, sindicato, corporación o sociedad comprometida en o preocupados con (a) la venta directa de productos o servicios por contratistas independientes o representantes; o (b) un negocio competitivo donde la Consultora vende productos Norwex (colectivamente “negocios de venta por demostraciones a terceros”);
- (iii) Una Consultora debe elegir continuar directa o indirectamente, ya sea individualmente o en sociedad o conjuntamente o junto con, cualquier persona o personas, empresa o asociación, sindicato, corporación o asociación como un agente principal accionista, socio, empleado, contratista independiente o de cualquier otra manera, continuar, o comprometerse en, o preocupados con, o tienen interés en, o aconsejar, o permitir sea utilizado en nombre de la Consultora por, cualquier persona o personas, empresa, asociación, sindicato, corporación o asociación dedicada a o refiere a (a) la venta directa de productos o servicios por contratistas independientes o representantes; o (b) un negocio competitivo; puede que a la hora de calificar para el nivel de Líder de Ventas seleccionar reposicionarse al nivel de Coordinadora de Equipo y renunciar a las comisiones y bonificaciones de un liderazgo de alto nivel. Consultoras que eligen el reposicionamiento, en una fecha posterior pueden elegir continuar sólo con Norwex y pueden nuevamente trabajan para promoverse a un nivel de liderazgo superior. Esta enmienda no es retroactiva antes del 1ro de julio del 2015.
- (iv) La Consultora por un período de un (1) año, ya sea directa o indirectamente, ya sea individualmente o en asociación o conjuntamente o en combinación con cualquier persona o personas, firma, asociación, sindicato, corporación o sociedad, como director, agente, accionista, socio, empleado, contratista independiente o de cualquier otro modo absoluto, no podrá ponerse en contacto con, comunicarse con, invocar (en persona, por teléfono, vía electrónica u otro método de comunicación) o solicitar para el propósito, directa o indirectamente de la venta de productos por demostraciones con terceros:
 - a. cualquier Cliente con quien se comunicó la Consultora para fines comerciales durante la vigencia de este Acuerdo.
 - b. cualquier Cliente potencial con quien la Consultora se comunicó para fines comerciales durante la vigencia del presente Acuerdo; y
 - c. cualquier Cliente respecto de los cuales la Consultora tuvo acceso a información acerca del Cliente a través de Norwex;
- (v) durante la vigencia de este Acuerdo, Norwex podrá terminar este contrato con previo aviso, si la cónyuge de la Consultora individual o en asociación o conjuntamente o en conjunto con, cualquier persona o personas, firma asociación, sindicato, corporación o asociación, como director, agente, accionista, socio de cualquier otra manera, continuar o comprometerse en, ocupa o, tiene un interés en, acepta el empleo, una relación de contratista independiente o cualquier otra relación de negocios con un tercero en el negocio de venta por demostraciones; y
- (vi) durante la vigencia de este Acuerdo de Consultora y por un período de dos(2) años siguientes a la terminación del Acuerdo, la Consultora no deberá, directa o indirectamente, solicitar o inducir a cualquier empleado o Consultora de Norwex (o ex empleado de una Consultora de Norwex cuya relación terminó un(1) año antes de la fecha efectiva de la terminación de este Acuerdo) terminar su relación con Norwex para trabajar con la Consultora de un negocio de terceros de venta por demostraciones.

La Consultora se compromete con los convenios contenidos en los incisos (i) – (v) cada convenio por separado (los enunciados por separado en el inciso (iii) incluidos, y si cualquier párrafo es nulo, inválido o inexigible, dicho párrafo deberá estar separado de este Acuerdo y no afectará ni perjudica el equilibrio de este Acuerdo o cualquiera de los otros apartados y el equilibrio del Acuerdo permanecerá en pleno vigor y efecto.

La Consultora se compromete, que cualquier violación o amenaza de incumplimiento de las disposiciones de Consultora, causaría un daño irreparable y lesiones significativas a Norwex, la cantidad sería extremadamente difícil de estimar y determinar así como cualquier recurso legal o de daños inadecuados. La Consultora, por lo tanto, conviene que Norwex tendrá derecho, sin necesidad de publicación de cualquier fianza o garantía, a la emisión de medidas cautelares por cualquier tribunal o árbitro competente como previsto en la sección 17(h), ordenar cualquier violación o amenaza de incumplimiento de dichas disposiciones y para cualquier otro desagravio que tal Tribunal estime conveniente. Este derecho será además de cualquier otro recurso disponible para Norwex en derecho o en equidad.

s. Ventas Sólo en Países Autorizados:

Sujeto a los requisitos de esta sección, los países en los cuales les está permitido a las Consultoras realizar actividades de negocios son los Estados Unidos, Canadá, Australia, Noruega, Letonia, Estonia, Lituania y Alemania, (los “Países Autorizados”). Las Consultoras deben



cumplir con cualesquier leyes aplicables, regulaciones y requisitos para realizar negocios internacionalmente. Debido a las consideraciones legales y de impuestos, la compra de productos Norwex en los Estados Unidos no pueden enviarse o venderse en ningún país extranjero para propósitos de reventa. Además, las Consultoras de EUA no pueden físicamente ingresar en otro País Autorizado para propósitos de entrenamiento de productos Norwex. (Norwex reconoce que los sitios web personales pueden estar disponibles para verse en todo el mundo por medio del Internet y no se considera que las Consultoras estén violando esta Sección solamente por dicha disponibilidad; siempre y cuando cumplan con las otras disposiciones de esta sección.)

SECCIÓN 8: RECLUTAMIENTO Y ENTRENAMIENTO

a. Reclutando a Otras Consultoras:

Las Consultoras pueden reclutar a otras personas para ser Consultoras dentro de Canadá, los 50 Estados Unidos, el Distrito de Columbia y Puerto Rico. La versión más reciente del Acuerdo de Consultora siempre puede encontrarse en el sitio de la Oficina Virtual de la Consultora. Una vez que una Consultora potencial ha leído y comprendido el Acuerdo de Consultora (incluyendo estas Políticas y Procedimientos), debe llenar la Aplicación de Consultora en línea con el nombre completo y el número de identificación de su Reclutadora.

Las Consultoras pueden también reclutar nuevas Consultoras en otros países en los cuales Norwex está autorizado a realizar negocios por medio de nuestros Programas de reclutamiento Global. Las Consultoras reclutadas o referidas en Países Autorizados que no sean EUA y Canadá no forman parte de la Línea Descendente de la Consultora. Es importante observar que no les está permitido a las Consultoras de Norwex ingresar físicamente en un país en donde ellas nos son Consultora con el propósito de vender o brindar entrenamiento de los productos Norwex. La venta o entrenamiento de productos Norwex sólo es permitido si la Consultora ha obtenido un número de Consultora en dicho país, mantiene una residencia en tal país y ha cumplido con cualquier y todos los requisitos legales para realizar negocios en dicho país.

Norwex no aceptará ninguna responsabilidad por cualquier Consultora que desconozca esta política y tal actividad puede ser, dependiendo de las circunstancias, resultar en la revisión del Acuerdo de Consultora. Norwex ofrece tres programas para motivar el compartir la Misión de Norwex y desarrollo de refugios seguros en todo el mundo.

1. Referencia Global. Las Consultoras de Norwex puede referir a una persona viviendo en un Mercado en el cual Norwex está autorizado a realizar negocios simplemente llenando y enviando a su Oficina Local, un Formulario de Referencia Global.
2. Edificadora de Equipo Global. Las Líderes de Ventas Ejecutivas Sénior y de niveles superiores pueden ser Edificadoras de Equipo Global cuando sus Consultoras Referidas se promueven a Coordinadora de Equipo y desarrollan un equipo. Las Edificadoras de Equipo Global son responsables del aprendizaje y entrenamiento de su equipo internacional, aunque en la mayoría de los casos ellas, no pueden vender en otros mercados de Norwex. Se requiere llenar un Acuerdo de Reclutamiento Internacional y tenerlo en archivos en la Oficina Local
3. Embajador Global. Cuando Norwex abre en un mercado nuevo o cuando un mercado lo requiere, la Oficina Local puede extender la invitación a una Líder de Ventas Vicepresidenta o de nivel superior, para participar en expandir dicho mercado.

b. Responsabilidades de los Reclutadores:

Los reclutadores siempre deben presentar los productos de Norwex y el programa de Norwex a otros de forma que cumplan con el Acuerdo de Consultora, incluyendo los requisitos de la Sección 7 de estas Políticas y Procedimientos con relación a las éticas del negocio y prácticas. Además, los reclutadores son responsables de ayudar, motivar y entrenar a su Línea Descendente. Por lo tanto, los reclutadores deben:

- proporcionar ayuda, según corresponda, en la venta y entrega de productos Norwex a los Clientes por medio de su Línea Descendente;
- entrenar y comunicar a su Línea Descendente para garantizar que su Línea Descendente de Consultoras no hagan declaraciones indebidas de los productos o del negocio, se involucren en una conducta ilegal o inapropiada, o de otro modo violen el Acuerdo de Consultora;
- asistir, motivar, y entrenar a su Línea Descendente por medio de un contacto constante y comunicación, el cual puede incluir el uso de boletines, correspondencia por escrito, juntas personales, contacto telefónico, mensaje de voz, correo electrónico, y sesiones de entrenamiento, e invitando a sus Consultoras en Línea Descendente a los entrenamientos de Norwex y juntas de orientación; y
- motivar y entrenar a su Línea Descendente con relación a los productos de Norwex, técnicas efectivas de ventas, el Plan de Compensación, y cumplir con estas Políticas y Procedimientos.

Conforme las Consultoras avanzan a los diferentes niveles de liderazgo en el programa de Norwex, tendrán más experiencia en técnicas de venta, así como mayores conocimientos acerca de los productos de Norwex y del Programa. Dichas Consultoras pueden ser llamadas para compartir estos conocimientos con las Consultoras de menor experiencia.

Aquellas quienes recluten ampliamente pero no ayuden a las nuevas Consultoras a desarrollar las organizaciones de su negocio normalmente se enfrentan a un éxito limitado. Por lo tanto, todas las reclutadoras tienen la responsabilidad de trabajar con las nuevas Consultoras en su Línea Descendente, ayudándoles a aprender el negocio, y motivándoles durante los primeros meses críticos.

c. Derechos de la Solicitante:

Norwex motiva firmemente a cualquier nueva Consultora a inscribirse en el marco de la reclutadora quien le presentó el Programa. Si dos Consultoras ambas reclaman ser la reclutadora de una Solicitante, Norwex considerará la primer Aplicación de Consultora recibida por Norwex como la Aplicación controladora, y designará a la Consultora listada como la reclutadora de dicha Aplicación como la reclutadora de la Solicitante.

d. Cambio de Línea:

Cada Consultora sólo puede tener una reclutadora y ninguna Consultora reclutará o intentará reclutar a ninguna personas o Entidad de Negocios que ya haya enviado una Aplicación de Consultora a Norwex o ninguna persona o Entidad de Negocios (o ninguna Entidad de Negocios que sea controlada por dicha persona o Persona Moral) que fue previamente una Consultora bajo un reclutador diferente. Esta práctica, conocida como "Cambio de Línea," está estrictamente prohibida como lo es cualquier intento de eludir la prohibición del Cambio de Línea por medio del uso de seudónimos o apodos, el nombre del cónyuge o un pariente, nombres comerciales, hacer negocios como (DBA, por sus siglas en inglés), o Entidad de Negocios. Las Consultoras no alentarán, ofrecerán o asistirán a ninguna otra Consultora en su intento de cambiarse de reclutador o Línea Ascendente. Bajo ninguna circunstancia deberá ninguna Consultora ofrecer o proporcionar cualquier financiamiento u otra consideración o incentivo a otra Consultora a cambio de dar por terminado el Acuerdo existente de dicha otra Consultora y volver a involucrarla bajo otra reclutadora. Una vez que una Consultora es reclutada, Norwex requiere que la relación entre la Consultora y la reclutadora sea mantenida y protegida.

SECCIÓN 9: PROCEDIMIENTO PARA ORDENAR

a. General:

Las Consultoras deben ordenar todos los productos de Norwex, materiales de comercialización, y suministros del negocio de Norwex o sus proveedores aprobados. Todas las órdenes están sujetas a la aceptación de Norwex o de terceros proveedores aplicables de Norwex. Las órdenes para productos de Norwex pueden colocarse vía el sitio web de Norwex o por la Oficina Virtual de la Consultora.

Todas las órdenes son consideradas finales una vez enviadas y no pueden ser ajustadas. Es responsabilidad de las Consultoras verificar toda la información de la orden antes de enviarla para garantizar la correcta colocación de la orden y procesamiento. Las Consultoras son también responsables de proporcionar a los Clientes la información necesaria para ordenar del sitio web de la Consultora y/o enlazar una orden a una Demostración de Norwex.

En el caso de que surja alguna situación con el sistema de pedidos de Norwex o el desempeño del sistema, las Consultoras pueden contactar al Centro de Atención de la Consultora para reportar dicha situación. Si después de una investigación, Norwex concluye que un error del sistema impidió el procesamiento de una orden como se pretende, puede hacerse una excepción. No se hará ninguna excepción por ninguna razón que se pueda prevenir por parte del Cliente o la Consultora. Esto incluye anexar órdenes a la Demostración equivocada, no anexar una orden a una Demostración, y/o ordenar de un sitio web de una Consultora equivocada, entre otras cosas.

b. Ordenando vía Internet:

Las Consultoras pueden colocar órdenes en línea por medio del Sitio de la Oficina de la Consultora Norwex. Norwex generalmente tiene disponible el sitio web para ingresar órdenes las 24 horas, los siete días de la semana (siempre que no sea el tiempo de inactividad por mantenimiento o debido a problemas técnicos). Las Consultoras pueden proporcionar su dirección de su sitio web de la Oficina Virtual de la Consultora a sus Clientes para que puedan colocar órdenes directamente por medio del sitio web de la Consultora.

Los Clientes deberán liquidar sus compras en efectivo o con cheque, la Consultora deberá depositar los fondos o el cheque en sus cuentas y colocar las órdenes por medio de su sitio web de Consultora o a través del sitio web de Norwex utilizando sus propios números de tarjeta de crédito.

c. Órdenes Telefónicas:

Las órdenes colocadas por teléfono deben colocarse llamando al 1-866-450-7499 (para español #3), y proporcionando la siguiente información: (i) el nombre de la Consultora y su Número de Identificación; (ii) un número válido de tarjeta de crédito (Visa o MasterCard) y otra información requerida para facturación, (iii) la dirección de envío (si es diferente al domicilio de facturación); y (iv) los productos Norwex a ser ordenados, incluyendo los nombres de los productos, números de código y la cantidad deseada. Se aplicará un cargo de \$5.00 por servicio y procesamiento a cualquier orden colocada vía telefónica.

d. Tiempo Límite:

Todas las órdenes son acreditadas a una cuenta de Consultora para el período de comisiones en el cual fueron compradas. Para que una Consultora sea acreditada por una orden en un mes en particular, Norwex debe recibir la orden en la cual se tenga toda la información necesaria (incluyendo el pago) a más tardar a las 11:59 a.m. Hora Centro del primer día del mes para todas las órdenes procesadas por medio del sitio web de Norwex o un sitio web personal, el tiempo límite para recibir las órdenes que serán incluidas en el cálculo de comisiones y bonificaciones para cualquier mes es a las 11:59 a.m. Hora Centro el primer día de cada mes. Norwex no será responsable por órdenes incorrectas, incompletas, extraviadas o enviadas por correo.



e. Prohibición para Colocar Órdenes Bajo Otro Número de Identificación de Consultora:

Las Consultoras deben colocar todas las órdenes utilizando su propio Número de Identificación. Colocar una orden por una Consultora utilizando el Número de Identificación de otra Consultora o cuenta está estrictamente prohibido y constituye una violación material al Acuerdo de Consultora.

f. Formas de Pago:

Para simplificar el proceso de pago, facilitar el envío de las órdenes, y mantener con precisión los registros de la cuenta de la Consultora, Norwex requiere realizar los pagos por medio de una tarjeta Visa o Master Card. Norwex no acepta cheques personales, cheques certificados o giros postales.

g. Cargos de Manejo y Envío:

Los cargos de manejo y envío se aplicarán a las órdenes que les sean aplicables.

SECCIÓN 10: ENVÍOS

a. General:

Después que Norwex haya aceptado y procesado una orden, se harán los esfuerzos razonables para enviar la orden a la dirección especificada en la orden utilizando el transportista elegido por Norwex. Los riesgos de pérdida o daño pasarán a la Consultora ordenando una vez que Norwex los haya entregado al transportista. Las órdenes son enviadas sólo en días hábiles y las Consultoras deberán considerar un lapso de 48 horas hábiles para el procesamiento de la orden. Las órdenes sólo pueden enviarse a domicilios dentro de los 50 Estados Unidos, el Distrito de Columbia y Puerto Rico, o en la mayoría de los casos a domicilios APO/FPO Militares o Apartados Postales Militares. A pesar de que Norwex hace los esfuerzos razonables para completar todas las órdenes, no es responsable de los daños derivados de cualquier falla para completar una orden o cualquier retraso en la entrega.

b. Manejo Especial:

Algunos productos de Norwex requiere un manejo especial de acuerdo a lo especificado por las regulaciones gubernamentales federales, estatales y locales para el envío de esos artículos. El método de envío para estos artículos está determinado por estas regulaciones. Norwex cumple con estas regulaciones y por lo tanto el envío de algunos productos a ciertas localidades puede que no sea posible. Favor de contactar al Departamento de Servicio al Cliente de Norwex para obtener información adicional sobre el envío.

c. Envío a APO/FPO/Apartados Postales:

La mayoría de los productos de Norwex pueden ser enviados a las Oficinas Postales Militares (APO) y las Oficinas Postales de Flota Militares (FPO) o bien a los Apartados Postales Militares (P.O. Box), pero pueden aplicar algunas restricciones. Las órdenes enviadas a direcciones de Apartados Postales Militares o APO/FPO Militares deben enviarse vía el Servicio Postal de los Estados Unidos y no pueden enviarse por medio de entrega nocturna o por un servicio de entrega en dos(2) días.

d. Envíos a Alaska, Hawaii, Puerto Rico:

La mayoría de los productos de Norwex pueden ser enviados a Alaska, Hawaii y Puerto Rico, pero aplican algunas restricciones y pueden aplicar cargos adicionales de manejo y envío. Los métodos de entrega inmediata (entrega nocturna o servicio de entrega en dos[2] días) no están disponibles para ciertas localidades en Alaska, Hawaii y Puerto Rico.

e. Recepción de Envíos:

Después de haberse recibido una orden, la Consultora o Cliente deberá de inmediato y cuidadosamente inspeccionar los artículos ordenados para asegurarse que están completos y sin daño alguno. Después de la inspección, si existiera algún problema con una orden, la Consultora o el Cliente deberá

- no aceptar la entrega o anotar en el recibo de la entrega cualquier daño o artículos faltantes;
- colocar cualquier caja dañada o artículos a un lado para que sea inspeccionada más tarde por el transportista, y pedirle al conductor o agente de la entrega que haga los arreglos para que las cajas o artículos sean inspeccionados; y
- inmediatamente notificar al Departamento de Servicio al Cliente de Norwex.

La Sección 10 describe los procedimientos para regresar productos dañados o defectuosos de Norwex.

f. Órdenes No Entregables:

En algunos casos, puede ser que una orden sea devuelta a Norwex si el transportista no pudo entregarla en el domicilio de envío especificado. Esto puede suceder debido a:

- la Consultora o el Cliente no aceptaron la orden cuando fue entregada por el transportista;
- la Consultora o el Cliente no estuvieron disponibles para aceptar la entrega para órdenes que requieren la firma al momento de la entrega; o bien
- a Consultora o el Cliente proporcionaron una información de envío inválida o incorrecta..



Cuando esto ocurre, a petición de la Consultora o del Cliente dentro de un lapso de una semana después de la fecha del último intento de entrega, Norwex volverá a enviar la orden. Norwex volverá a enviar la orden sólo una vez. A la Consultora o el Cliente se les requerirá pagar los cargos originales de manejo y envío y los cargos por el segundo envío. Si una orden es regresada una segunda vez, dicha orden será cancelada y la Consultora no recibirá crédito por dicha orden. Si la orden ya ha sido acreditada a la Consultora, el crédito (y cualesquier recompensas, bonificaciones o comisiones) serán canceladas.

g. Artículos Agotados:

Los procedimientos de control de inventario de Norwex tienen la intención de garantizar que un agotamiento de productos Norwex raramente ocurra. Sin embargo, si un artículo no estuviera disponible al momento ordenarlo, el artículo será identificado como agotado, y no se aceptarán órdenes para dichos artículos. Se les pedirá a las Consultoras y los Clientes que ordenen otro artículo. Norwex hará los esfuerzos razonables para notificar a las Consultoras de la disponibilidad futura esperada de los artículos agotados.

h. Artículos Descontinuados:

Norwex puede en cualquier momento discontinuar la fabricación y/o venta de cualquier producto Norwex, o hacer cualquier cambio a sus respectivos precios, calidad, desempeño, estándares, grados, contenidos, lugar de origen, o de otro modo, a su sola discreción. Norwex no tendrá ninguna responsabilidad con ninguna Consultora basada en cualquier tal discontinuación o cambio. Cuando un artículo es descontinuado, las órdenes no serán aceptadas para dichos artículos. Norwex hará todo esfuerzo razonable para notificar a las Consultoras de la fecha en la que discontinuará tal artículo.

SECCIÓN 11: PROCEDIMIENTOS DE DEVOLUCIÓN

a. General:

Una Consultora o Cliente quien desee devolver productos Norwex a Norwex por cualquier razón debe llenar un Formulario de Devolución (disponible en el Sitio de la Oficina Virtual de la Consultora). Si los productos de Norwex son devueltos porque se consideran defectuosos, Norwex reembolsará el costo postal siempre y cuando una copia del recibo postal acompañe el artículo devuelto (sólo los costos postales regulares son reembolsables, el correo exprés o entrega de transporte especial, no son reembolsables). Norwex determinará, a su sola discreción, si cualquier producto Norwex devuelto que es reclamado como defectuoso, esté defectuoso. De otro modo, la Consultora o el Cliente son responsables del envío de los productos Norwex a su propio costo. Norwex no acepta paquetes con cobro de envío a su entrega. Para su envío deben utilizarse cajas de cartón y materiales de empaque apropiados para empacar cualquier producto Norwex que sea devuelto y la Consultora debe escribir el Número del Formulario de Devolución en cada caja enviada y devuelta. El riesgo de pérdida y daño del envío será responsabilidad de la Consultora o Cliente. Norwex no acepta devoluciones de ningún artículo que fue dañado durante el envío debido a un empaque inapropiado.

b. Política de Devolución de Productos:

Si por alguna razón un Cliente o Consultora no está completamente satisfecha con cualquier producto Norwex, el Cliente o la Consultora pueden devolver la porción no usada del producto dentro de un lapso de 60 días a partir de la fecha de compra siempre y cuando se incluyan con el artículo(s) el Formulario de Devolución y el formulario original de la orden del Cliente con la fecha de la compra. Para la devolución de los productos de Norwex de conformidad con esta política, Norwex procederá, de acuerdo a la opción de la Consultora o del Cliente:

- a reembolsar las cantidades pagadas por los artículos acreditando el 100% del precio de la compra (menos los cargos de manejo y envío) y los impuestos de ventas por medio de un cheque o crédito a la tarjeta de crédito utilizada para su compra. Las comisiones y requisitos de calificación serán ajustados de acuerdo a esto; o
- intercambio o devolución del artículo por un artículo igual o de menor valor seleccionado por la Consultora o Cliente. La orden original será devuelta y una nueva orden será enviada, así como los impuestos de venta aplicables y los cargos de manejo y envío.

Los productos en un Formulario de Pedido de Anfitrión/Anfitriona sólo son intercambiables dentro del período de devolución de 60 días. Los regalos de Anfitrión/Anfitriona no pueden ser devueltos a menos que fueran recibidos dañados. No se otorgará ningún reembolso o intercambio por productos recibidos por una Anfitrión/Anfitriona gratis. Los artículos comprados con el descuento de Anfitrión/Anfitriona pueden intercambiarse sólo por artículos de igual valor.

Es responsabilidad de la Consultora reembolsarle al Cliente el precio total del producto.

La Sección 10(e) aplica a devoluciones de productos Norwex por parte de las Consultoras después que la Política de Devolución de Productos de 60 Días haya expirado. Norwex se reserva el derecho de revisar y dar de baja a cualquier Consultora por una excesiva actividad de devoluciones.

c. Artículos Faltantes:

Cuando un artículo falta en una orden, la Consultora deberá contactar a Servicio al Cliente. Si Norwex determina que el artículo no fue enviado con la orden original, se harán los esfuerzos razonables para enviar el artículo faltante al domicilio especificado por la Consultora o Cliente sin cargo alguno en un lapso de tres a cinco días. Los artículos fuera de existencias pueden requerir más tiempo.



d. Especiales del Mes para Anfitriona/Anfitrión:

Los especiales del mes para Anfitriona/Anfitrión no son reembolsables y sólo son intercambiables por el mismo producto a menos que se reciba dañado o defectuoso.

e. Devolución de Inventario No Vendido al Momento de Darse de Baja una Consultora:

Una Consultora dada de baja debe devolver cualesquier productos de Norwex no vendidos que fueron comprados de Norwex por más de 60 días anteriores a la fecha de la terminación y dentro de doce meses posteriores a la fecha de terminación para un reembolso parcial según se describe en esta Sección si ella o él no es capaz de vender o utilizar los artículos. *Una Consultora sólo puede devolver los productos Norwex que todavía están a la venta y en condiciones vendibles. **Después de que Norwex haya recibido los productos, Norwex reembolsará el 90% del precio de la compra original de los artículos devueltos vendibles, menos los cargos de manejo y envío. El reembolso será acreditado a la misma tarjeta de crédito utilizada para la orden original o por otro método elegido por Norwex. Cualquier devolución de productos Norwex que Norwex determine que no están en condiciones vendibles, serán enviadas de regreso a la Consultora a expensas de la Consultora. Las Comisiones y Bonificaciones serán ajustadas de acuerdo a ello. Para más información sobre Ajustes de Comisiones y Bonificaciones, referirse a la Sección 12(c).

**Los requisitos de doce meses no aplican a los residentes de Maryland, Wyoming, Massachusetts y Puerto Rico.*

***A la venta actual y vendibles significa que cualquier producto ofrecido para venta por Norwex en la fecha en que es recibido un producto no vendido por la Consultora, en su empaque original y con una amplia vida de almacenaje todavía, los artículos no abiertos ni usados; que el empaque y la etiqueta no han sido alterados o dañados; los artículos y su empaque estén en condiciones tales que sea razonablemente comerciable con el mercado para vender los artículos a su precio completo; y los artículos no estén señalados como no retornable, discontinuado o como artículo de temporada.*

SECCIÓN 12: COMPENSACIÓN

a. General:

La Guía para el Éxito de Norwex (el "Plan de Compensación") está incorporado y es parte del Acuerdo de Consultora junto con las Políticas y Procedimientos. El Plan de Compensación identifica las oportunidades de ganancias disponibles para las Consultoras y establece las ventas y los requisitos y organizaciones necesarios para ganar comisiones y bonificaciones. El Plan de Compensación está edificado de acuerdo a la venta de productos Norwex a los Clientes. Las Consultoras quienes cumplan con ciertas ventas y los requisitos de Línea Descendente, son elegibles para ganarse comisiones y bonificaciones según se describe en el Plan de Compensación.

b. Período de Comisión:

Las comisiones son calculadas mensualmente y el Período de Comisión termina a las 12:00 p.m. (mediodía, hora centro) del primer día de cada mes. Las órdenes recibidas vía el sitio web de Norwex a las 12:00 p.m. (hora centro) el último día de un Período de Comisión, serán incluidas para el cálculo de comisiones y bonificaciones del Período de Comisión. Todas las órdenes recibidas después de la fecha y tiempo límite, serán incluidas para el cálculo de comisiones y bonificaciones del siguiente Período de Comisiones.

c. Ajustes a Requisitos de Calificación y Comisiones:

Cuando un producto es devuelto a Norwex para un reembolso, los requisitos de calificación, bonificaciones y comisiones atribuibles al producto(s) devuelto, serán deducidos del logro de requisitos para calificar, bonificaciones y comisiones ganadas por cualquier Consultora Ascendente. Estas deducciones serán hechas en el mes en el cual se otorgó el reembolso. En el caso que una Consultora sea dada de baja y las cantidades de las bonificaciones y comisiones atribuibles al producto(s) devuelto no hayan sido totalmente recuperadas por Norwex, el resto del saldo pendiente puede ser compensado con cualquier monto adeudado a la Consultora dada de baja. Norwex se reserva el derecho de revisar y dar de baja cualquier cuenta por considerar una actividad excesiva o inadecuada asociada con mercancía no defectuosa.

d. Bonificaciones, Comisiones y Créditos No Reclamados:

Norwex motiva a todas las Consultoras a ingresar su información bancaria en el Sitio de la Oficina de la Consultora para recibir Transferencias Electrónicas de Fondos (ETF, por sus siglas en inglés). Si un cheque fue emitido, una Consultora debe depositar o cobrar sus cheques por bonificaciones o comisiones en un lapso de seis meses a partir de la fecha de su emisión. Un cheque que no se haya cambiado después de seis meses será cancelado. Una vez que un cheque ha sido cancelado, Norwex intentará notificar a la Consultora quien tenga un cheque sin haber sido cobrado, enviándole un aviso por escrito al último domicilio en los archivos, identificando la cantidad del cheque y asesorándole para que solicite que el cheque sea nuevamente emitido. Se hará un cargo de \$15 para un cheque que tenga que volver a emitirse y un cargo de \$10 por cada aviso que le sea enviado a la Consultora. Los cargos serán deducidos del saldo debido a la Consultora. Norwex no intentará contactar a la Consultora si el saldo del cheque cancelado es menor de \$15.00.

e. Expectativas de un Líder Norwex

Uno de los elementos claves de una exitosa Consultora Norwex, es su capacidad de edificar y liderar un equipo. Norwex considera a una Coordinadora de Equipo como una Futura Líder y por lo tanto las expectativas de Líder empiezan al nivel de Líder de Ventas en el Plan de Compensación de Norwex. Una exitosa Líder proporciona apoyo y motivación a las integrantes de su equipo. A continuación se encuentra algunos ejemplos de cómo una Líder de Norwex, es motivada para apoyar y desarrollar a su equipo.

LÍDER DE VENTAS

- Tener una comunicación regular y constante con todas las integrantes Activas del equipo. Esto puede ser por medio de varios canales como por teléfono, correo electrónico, en persona, etc.
- Mantener un programa constante de Demostraciones mensuales y ser un modelo de buenas prácticas del negocio para tu equipo
- Regularmente ofrecer la oportunidad de negocio de Norwex a Consultoras Norwex prospectos al mismo que tiempo que le enseñas a tu equipo que haga lo mismo
- Colaborar con las Líderes Ascendente para ayudar a apoyar las Juntas de Equipo, Entrenamiento a Nuevas Consultoras y Eventos de la Oportunidad de Norwex que se lleven a cabo localmente
- No debe participar directa o indirectamente, ya sea individualmente o en asociación o conjuntamente junto con, cualquier persona o personas, empresa o asociación, sindicato, corporación o asociación como un agente principal accionista, socio, empleado, contratista independiente o en cualquier otra forma alguna con otra venta directa o empresa de Mercadeo multinivel.

LÍDER DE VENTAS EJECUTIVA(O)

- Asistir a la Conferencia Nacional Anual
- Ser un modelo de buenas prácticas del negocio en el campo manteniendo un programa constante de Demostraciones así como compartir constantemente la oportunidad de negocio de Norwex cada mes con una nueva persona
- Tener un entendimiento completo del Plan de Compensación de Norwex y ser capaz de entrenar a la Línea Descendente acerca del plan para apoyar el crecimiento dentro de la organización
- Apoyar, entrenar y asesorar a las líderes actuales por medio de diferentes formas como por ejemplo: teleconferencias, llamadas de asesoramiento personales, entrenamiento de liderazgo, etc.
- Realizar juntas mensuales de equipo regulares y apoyar a las Líderes de la Línea Descendente motivándolas a colaborar y participar junto contigo
- Reconocer e inspirar al equipo mensualmente por medio de juntas de equipo, publicaciones en Facebook, llamadas telefónicas, etc.
- Colaborar con el Equipo de Ventas de Norwex mínimo con una llamada de asesoramiento por mes para ayudar al desarrollo de Liderazgo

LÍDER DE VENTAS EJECUTIVA SÉNIOR (SR)

- Asistir a la Conferencia Nacional Anual y a la Conferencia de Liderazgo
- Ser un modelo de buenas prácticas del negocio en el campo manteniendo un programa constante de Demostraciones y ventas
- Tener un entendimiento completo del Plan de Compensación de Norwex y ser capaz de entrenar a la Línea Descendente acerca del plan para apoyar el crecimiento dentro de la organización
- Constantemente compartir la oportunidad de negocio y agregar por lo menos una nueva integrante personal al equipo cada mes
- Identificar y desarrollar nuevas Líderes dentro de tu Grupo cada mes
- Apoyar, entrenar y asesorar a las líderes actuales por medio de diferentes formas como por ejemplo: teleconferencias, llamadas de asesoramiento personales, entrenamiento de liderazgo, etc.
- Realizar juntas mensuales de equipo regulares y apoyar a las Líderes de la Línea Descendente motivándolas a colaborar y participar junto contigo
- Constantemente comunicarte con tu Línea Descendente vía correo electrónico, boletines, Facebook, etc.
- Reconocer e inspirar al equipo mensualmente por medio de juntas de equipo, publicaciones en Facebook, llamadas telefónicas, etc.
- Colaborar con el Equipo de Ventas de Norwex mínimo con una llamada de asesoramiento por mes para ayudar a apoyar el desarrollo de Liderazgo

LÍDER DE VENTAS VICEPRESIDENTA (VP)

- Asistir a la Conferencia Nacional Anual y a la Conferencia de Liderazgo
- Tener un entendimiento completo del Plan de Compensación de Norwex y ser capaz de entrenar a la Línea Descendente acerca del plan para apoyar el crecimiento dentro de la organización



- Ser un modelo de buenas prácticas del negocio en el campo manteniendo un programa constante de Demostraciones y demostrar ventas mensuales sólidas acordes con el programa de demostraciones
- Constantemente compartir la oportunidad de negocio y agregar por lo menos una nueva integrante personal al equipo cada mes
- Personalmente Identificar y desarrollar nuevas Líderes dentro de tu Grupo cada mes y entrenar Líderes en la Línea Descendente a hacerlo también
- Apoyar, entrenar y asesorar a las líderes actuales por medio de diferentes formas como por ejemplo: teleconferencias, llamadas de asesoramiento personales, entrenamiento de liderazgo, etc.
- Realizar regularmente Juntas de Equipo mensuales, Entrenamiento de nueva Consultora y apoyar el desarrollo de Líderes motivándoles a colaborar y participar junto contigo
- Tener una comunicación regular con tu Línea Descendente vía correo electrónico, boletines, Facebook, etc.
- Reconocer e inspirar al equipo mensualmente por medio de juntas de equipo, publicaciones en Facebook, llamadas telefónicas, etc.
- Colaborar con el Equipo de Ventas de Norwex mínimo con una llamada de asesoramiento por mes para ayudar a apoyar el desarrollo de Liderazgo
- Continuar con la filosofía de “aprendizaje de por vida” buscando oportunidades de desarrollo de liderazgo personal
- Crear y pronosticar las ventas/metras de reclutamiento mensuales, trimestrales y anuales con el apoyo del Equipo de Ventas de Norwex

LÍDER DE VENTAS VICEPRESIDENTA EJECUTIVA (EX VP)

- Asistir a la Conferencia Nacional Anual y a la Conferencia de Liderazgo
- Tener un entendimiento completo del Plan de Compensación de Norwex y ser capaz de entrenar a la Línea Descendente acerca del plan para apoyar el crecimiento dentro de la organización
- Ser un modelo de buenas prácticas del negocio en el campo manteniendo un programa constante de Demostraciones y demostrar ventas mensuales sólidas acordes con el programa de Demostraciones
- Constantemente compartir la oportunidad de negocio y agregar por lo menos una nueva integrante personal al equipo cada mes
- Personalmente Identificar y desarrollar nuevas Líderes dentro de tu Grupo cada mes y entrenar a las Líderes en la Línea Descendente a hacerlo también
- Apoyar, entrenar y asesorar a las líderes actuales por medio de diferentes formas como por ejemplo: teleconferencias, llamadas de asesoramiento personales, entrenamiento de liderazgo, etc.
- Realizar regularmente Juntas de Equipo mensuales, Entrenamiento de nueva Consultora y apoyar el desarrollo de Líderes motivándoles a colaborar y participar junto contigo
- Tener una comunicación regular con tu Línea Descendente vía correo electrónico, boletines, Facebook, etc.
- Reconocer e inspirar al equipo mensualmente por medio de juntas de equipo, publicaciones en Facebook, llamadas telefónicas, etc.
- Colaborar con el Equipo de Ventas de Norwex mínimo con una llamada de asesoramiento por mes para ayudar a apoyar el desarrollo de Liderazgo
- Continuar con la filosofía de “aprendizaje de por vida” buscando oportunidades de desarrollo de liderazgo personal
- Crear y pronosticar las ventas/metras de reclutamiento mensuales, trimestrales y anuales con el apoyo del Equipo de Ventas de Norwex

LÍDER DE VENTAS VICEPRESIDENTA SÉNIOR (SR VP)

- Asistir a la Conferencia Nacional Anual y a la Conferencia de Liderazgo
- Tener un entendimiento completo del Plan de Compensación de Norwex y ser capaz de entrenar a la Línea Descendente acerca del plan para apoyar el crecimiento dentro de la organización
- Ser un modelo de buenas prácticas del negocio en el campo manteniendo un programa constante de Demostraciones y demostrar ventas mensuales sólidas acordes con el programa de Demostraciones
- Constantemente compartir la oportunidad de negocio y agregar por lo menos una nueva integrante personal al equipo cada mes
- Personalmente Identificar y desarrollar nuevas Líderes dentro de tu Grupo cada mes y entrenar a las Líderes en la Línea Descendente a hacerlo también
- Apoyar, entrenar y asesorar a las líderes actuales por medio de diferentes formas como por ejemplo: teleconferencias, llamadas de asesoramiento personales, entrenamiento de liderazgo, etc.
- Realizar regularmente Juntas de Equipo mensuales, Entrenamiento de nueva Consultora y apoyar el desarrollo de Líderes motivándoles a colaborar y participar junto a ti

- Tener una comunicación regular con tu Línea Descendente vía correo electrónico, boletines, Facebook, etc.
- Reconocer e inspirar al equipo mensualmente por medio de juntas de equipo, publicaciones en Facebook, llamadas telefónicas, etc.
- Colaborar con el Equipo de Ventas de Norwex mínimo con una llamada de asesoramiento por mes para ayudar a apoyar el desarrollo de Liderazgo
- Continuar con la filosofía de “aprendizaje de por vida” buscando oportunidades de desarrollo de liderazgo personal
- Crear y pronosticar las ventas/metras de reclutamiento mensuales, trimestrales y anuales con el apoyo de tu Gerente Regional de Ventas
- Participar en las teleconferencias trimestrales con los Altos Funcionarios Corporativos

En el caso que una Líder de Norwex no cumpla constantemente en proporcionar apoyo y entrenamiento de Liderazgo a las Consultoras en su Línea Descendente; la líder será contactada para ayudarle a desarrollar un plan para proporcionar un apoyo y entrenamiento de Liderazgo apropiado. Si una Líder Norwex, descuida constantemente a las integrantes de su equipo de su Línea Descendente, incluyendo una falta constante de apoyo y entrenamiento de Liderazgo, este comportamiento puede ocasionar que algunas o todas las integrantes de su equipo en Línea Descendente sean transferidas a la siguiente Líder Norwex calificada.

SECCIÓN 13: TRANSFERENCIA DE UN ACUERDO DE CONSULTORA

a. Transferencia de un Acuerdo de Consultora y Ventas:

Una Consultora no podrá vender, asignar o de otro modo, transferir su Acuerdo de Consultora sin un consentimiento previo por escrito de Norwex. Norwex se reserva el derecho a su solo juicio de desaprobado y prohibir cualquier venta, cesión o transferencia de un Acuerdo de Consultora.

b. Divorcio o Separación de una Consultora(or):

Consultores que sean esposo y esposa, deben operar bajo un mismo Acuerdo de Consultora. Tras un divorcio o separación, los Consultores que sean esposo y esposa deben hacer lo siguiente:

- Ya sea que el esposo o la esposa acuerde por escrito a (i) terminar su Acuerdo de Consultora según le aplica a él o ella; (ii) renunciar a su interés en el Acuerdo de Consultora; y (iii) autorizar a Norwex a pagar todas las comisiones y bonificaciones a, y de otro modo a tratar directamente y solamente con , el cónyuge que no haya renunciado; o bien
- A pesar del divorcio o separación, el esposo y esposa acuerdan continuar operando de manera conjunta bajo el Acuerdo de Consultora en base a un “negocio como de costumbre,” en tal caso Norwex continuará pagando todas las comisiones y bonificaciones y de otro modo, tratando con el esposo y la esposa de la misma forma que lo hacía antes del divorcio o separación.

Bajo ninguna circunstancia la Línea Descendente de ningún cónyuge Consultor(a) divorciado o separado será dividida. Igualmente, bajo ninguna circunstancia Norwex dividirá los pagos de bonificaciones o comisiones entre los cónyuges divorciados o separados.

c. Matrimonios de Consultoras(es):

Si un(a) Consultor(a) se une en matrimonio con una persona quien no es actualmente un(a) Consultor(a), él(la) Consultor(a) tiene la opción de agregar a su nuevo cónyuge a su Acuerdo de Consultora. Para agregar a un cónyuge a un Acuerdo de Consultora existente, el cónyuge debe llenar y enviar un nuevo Acuerdo de Consultora y de otra manera cumplir con todos los requisitos de elegibilidad aplicables. Si un(a) Consultor(a) que no esté casado(a) se une en matrimonio con una persona quien actualmente es un(a) Consultor(a), se motiva a la nueva pareja, pero no es requerido, a trabajar juntos bajo un único Acuerdo de Consultora. Si uno de los Consultores en el matrimonio elige ser agregado al Acuerdo de Consultora de su cónyuge, dicho Consultor debe renunciar a todos sus derechos e intereses en su existente Acuerdo de Consultora. Si un(a) Consultor(a) se une en matrimonio a un(a) Consultor(a) a quien personalmente patrocinó, los dos Consultores pueden fusionar sus respectivos Acuerdos de Consultora en un único Acuerdo de Consultora.

d. Cambio de Control de Persona Moral:

Con respecto a cualquier Consultora que sea una Persona Moral, un “cambio de control” significa la adquisición de cualquier otra persona o entidad o grupo de personas o entidades del control o de la participación mayoritaria de los intereses en tal Persona Moral. Si Norwex determina a su sola discreción que tal Cambio de Control afectará adversamente a otras Consultoras o a Norwex, Norwex puede dar por terminado el Acuerdo de Consultora de Persona Moral. Tras cualquier Cambio de Control, la Persona Moral sobreviviente debe continuar cumpliendo con cada uno de los requisitos del Acuerdo de Consultora, incluyendo estas Políticas y Procedimientos.

e. Muerte e Incapacidad:

Tras la muerte o incapacidad de una Consultora, los derechos de la Consultora en el Acuerdo de Consultora pueden transferirse a los herederos, administradores u otros beneficiarios de la Consultora, tomando en cuenta que la aplicable Línea Ascendente y Norwex no se vea afectados de manera adversa. Si Norwex determina a su sola discreción que tal disposición de un Acuerdo de Consultora afectará adversamente a otras Consultoras o el negocio de Norwex, entonces Norwex puede terminar el Acuerdo de Consultora aplicable tras la muerte o incapacidad de la Consultora. La documentación legal apropiada debe enviarse a Norwex en relación con cualquier transferencia del Acuerdo de Consultora tras la muerte o incapacidad de una Consultora. En consecuencia, cada Consultora deberá consultar con su abogado para asistencia en la preparación de un testamento, fideicomiso u otro instrumento testamentario que transferirá adecuadamente los intereses de la Consultora.

Cuando los derechos bajo el Acuerdo de Consultora son transferidos por un testamento u otro proceso testamentario con la aprobación de Norwex, el beneficiario adquirirá los derechos a coleccionar las bonificaciones y comisiones generadas por la Línea Descendente de la Consultora, y de otro modo asumirá todos los derechos y las obligaciones de la Consultora fallecida bajo el Acuerdo de la Consultora, siempre que sean satisfechos los siguientes requisitos. El beneficiario debe:

- enviar una nueva Aplicación de Consultora y de otro modo cumplir con todos los requisitos de elegibilidad para ser una Consultora;
- cumplir con los términos y provisiones del Acuerdo de Consultora; y
- cumplir con todos los requisitos para calificar de acuerdo al nivel del título de la Consultora fallecida

Para implementar una transferencia testamentaria de un Acuerdo de Consultora en caso de fallecimiento de una Consultora, el sucesor debe proporcionar lo siguiente a Norwex:

- un Certificado de Defunción original;
- una copia notariada del testamento u otro instrumento estableciendo los derechos de sucesor al Acuerdo de Consultora, y
- una Aplicación de Consultora llena y debidamente ejecutada

Para implementar la transferencia del Acuerdo de Consultora, el fiduciario debe proporcionar a Norwex lo siguiente:

- una copia notariada de un nombramiento como fiduciario;
- una copia notariada del documento fiduciario u otro documento estableciendo los derechos del fiduciario para administrar el Acuerdo de Consultora; y
- una Aplicación de Consultora llena y debidamente ejecutada por el fiduciario.

Los cheques de bonificaciones y comisiones generados bajo un Acuerdo de Consultora transferidos de conformidad con esta Sección, serán pagados en un solo cheque conjuntamente a la nueva Consultora. Los cheques serán enviados a la dirección mostrada en el nuevo Acuerdo de Consultora.

Si el Acuerdo de Consultora es transferido a legatarios conjuntos, ellos deben crear una Persona Moral, identificando a la persona responsable de la operación de la entidad, y adquirir un Número de Identificación de Impuestos Federales que sea proporcionada a Norwex, y de otro modo cumplir con todos los requisitos para dicha Persona Moral establecidos en el Acuerdo de Consultora. Norwex emitirá todas las bonificaciones y cheques de comisiones en un Formulario 1099 del IRS a la nueva Persona Moral.

f. Transferencia del Acuerdo de Consultora al Cónyuge o Hijos:

Una Consultora puede transferirle sus derechos bajo un Acuerdo de Consultora al cónyuge o hijos siempre y cuando dicho cónyuge o hijo cumpla con todos los requisitos de elegibilidad para ser un Consultor. Dicha transferencia estará sujeta a los requisitos de la Sección 13(a). La transferencia debe cumplir con las responsabilidades en curso de la Consultora cedente, llenar y enviar debidamente ejecutada una Aplicación de Consultora, y cumplir con todos los términos del Acuerdo de Consultora, incluyendo estas Políticas y Procedimientos.

g. Jubilación:

Norwex no proporciona ningún beneficio de jubilación a las Consultoras y no les está permitido a las Consultoras asignar o transferir Acuerdos de Consultora tras una jubilación a excepción como de otro modo sea permitido bajo esta Sección.

h. Prohibición de Cualquier Otra Transferencia por las Consultoras:

A excepción de lo expresamente permitido por esta Sección 13 y previa aprobación por escrito de Norwex, las Consultoras no asignarán, venderán, transferirán, delegarán o de otro modo dispondrán de, ya sea voluntaria o involuntariamente, por derecho legal o de otro modo, el Acuerdo de Consultora o cualesquier derechos u obligaciones bajo el Acuerdo de Consultora. Cualquier intento de cesión, venta, transferencia, delegación, u otra disposición, con excepción de lo permitido en el presente, será nulo y sin efecto. Sujeto a lo anterior, el Acuerdo de Consultora será vinculante y redundará en beneficio de las partes y sus respectivos sucesores y cesionarios autorizados.

SECCIÓN 14: TERMINACIÓN Y SUSPENSIÓN

a. Efecto de la Terminación:

En caso de cualquier expiración o terminación de un Acuerdo de Consultora, la ex Consultora no tendrá ningún derecho, título, reclamo o interés en la Línea Descendente o la oportunidad para recibir ninguna comisión o bonificación de las ventas generadas por la Consultora o su Línea Descendente después de la terminación. Una Consultora cuyo Acuerdo de Consultora haya terminado, perderá todos los derechos a participar en o a beneficiarse del programa del Plan de Compensación de Norwex. Esto incluye el derecho a vender productos Norwex, actuar como Reclutadora, utilizar las Marcas de Norwex u otros materiales de comercialización de Norwex para ningún propósito, y al derecho de recibir futuras comisiones y bonificaciones u otro ingreso como resultado de las ventas u otras actividades de la Línea Descendente de la ex Consultora. En el caso de darse de baja, todas las licencias concedidas a la Consultora de conformidad con el Acuerdo de Consultora terminarán automáticamente, y la Consultora dada de baja acuerda renunciar a todos los derechos, si los hubiera,

que pudiera tener, incluyendo derechos de propiedad, si los hubiera, a su ex Línea Descendente y a cualquier bonificación, comisiones, u otras cantidades derivadas de futuras ventas y otras actividades de dicha Línea Descendente.

Las Consultoras cuyos Acuerdos de Consultora hayan terminado recibirán bonificaciones y comisiones por la última bonificación completa y períodos de comisión en los cuales estuvieron activas antes de la terminación (menos cualesquier cantidades retenidas durante cualquier suspensión anterior a una terminación involuntaria, cualquier saldo pendiente que pudiera existir en las cuentas de las Consultoras, de cualquier otra cantidad que pueda ser debida a Norwex).

Norwex no será responsable de cualquier Consultora por daños de ningún tipo únicamente como resultado de la terminación de un Acuerdo de Consultora de acuerdo con el Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos, y la terminación del Acuerdo de Consultora será sin perjuicio de cualquier otro derecho o recurso que Norwex pudiera tener bajo el Acuerdo de Consultora o leyes aplicables.

En caso de cualquier expiración o terminación del Acuerdo de Consultora, las siguientes secciones de estas Políticas y Procedimientos sobrevivirán y continuarán: Sección 7(g) (con respecto a la confidencialidad de los Reportes del Negocio de la Línea Descendente), Secciones 7(k) y 7(l) (en cada caso, con respecto a cualquier Información Confidencial o Datos del Cliente retenida por las Consultoras después de la terminación), Sección 6(p), Sección 11(e), Sección 12, Sección 14, Sección 15, Sección 16 y Sección 17.

b. Re-Inscripción:

Una Consultora quien se haya dado de baja voluntariamente puede volver a inscribirse enviando una nueva Aplicación de Consultora que sea aceptada por Norwex. La re-inscripción asegura que la cuenta de la Consultora ha sido reactivada. Es responsabilidad de las Consultoras obtener los documentos necesarios para iniciar su negocio. En caso de cualquier terminación voluntaria, la organización en Línea Descendente de la Consultora permanecerá con la Consultora en Línea Ascendente, que es donde fue colocada cuando la Consultora se dio de baja voluntariamente. Si en un periodo menos de 12 meses que haya entre el tiempo que voluntariamente terminó el contrato y la reinscripción, la Consultora estará de regreso debajo de la reclutadora que originalmente estaba cuando se retiró.

c. Terminación Involuntaria:

Además de la imposición de cualesquier medidas correctivas por Norwex conforme a la Sección 15, Norwex se reserva el derecho de terminar un Acuerdo de Consultora de cualquier Consultora quien, a la sola discreción de Norwex, haya violado los términos del Acuerdo de Consultora (incluyendo, pero no limitado a, las disposiciones de estas Políticas y Procedimientos), por actos u omisiones que Norwex estime razonablemente que sea perjudicial para los intereses de otras Consultoras o para Norwex, o que no haya obtenido ningunas Ventas Subtotal A por 12 meses consecutivos. La terminación involuntaria entrará en vigencia después de una notificación de Norwex a la Consultora.

Una Consultora cuyo Acuerdo de Consultora sea dado por terminado de forma involuntaria, debido a la Sección 14(d) por no tener Ventas Subtotal A por 12 meses consecutivos, puede volver a inscribirse llenando y enviando una nueva Aplicación de Consultora. Una Consultora que haya sido dada de baja por cualquier otra razón puede solicitar ser re-incorporada enviando una solicitud formal por escrito un año después a partir de la fecha de terminación. Norwex, sin embargo, se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud a su sola discreción. Si Norwex acepta la solicitud de re-incorporación, la Consultora debe llenar y enviar una nueva Aplicación de Consultora que sea aceptada por Norwex. La Consultora re-incorporada no tendrá acceso ni derecho a ninguna organización en Línea Descendente que pudo haber existido bajo un Acuerdo de Consultora anterior.

d. Cese de Negocios:

Norwex expresamente se reserva el derecho de terminar todos los Acuerdos de Consultora con treinta (30) días de aviso por escrito en el caso de que elija: (1) cesar las operaciones de negocios; (2) disolver una entidad corporativa; o (3) suspender la distribución de sus productos y servicios por medio de la venta directa.

e. Terminación Voluntaria:

Una Consultora tiene el derecho de terminar el Acuerdo de Consultora en cualquier momento sin importar la razón. Debe enviarse por escrito un aviso de terminación a Norwex y entrará en vigencia al momento en que Norwex lo reciba. El aviso por escrito debe incluir la firma de la Consultora, su nombre, domicilio y su Número de Identificación.

Una Consultora quien dé por terminado el Acuerdo de Consultora en forma voluntaria tendrá el derecho de buscar una re-incorporación al programa de Norwex de conformidad a las disposiciones de la Sección 14(b) anteriores.

f. Suspensión:

Norwex se reserve el derecho de suspender a cualquier Consultora quien viole los términos del Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos o por cualquier acto u omisión el cual Norwex determine ser dañino o adverso al mejor interés de otras Consultoras o Norwex. Dependiendo de la severidad de la conducta que dé lugar a la suspensión, la Consultora suspendida puede ser obligada a anular el derecho a las comisiones o bonificaciones que de otra manera se hayan generado por la Consultora durante el período de suspensión. Norwex determinará el período de la suspensión y la severidad de las sanciones de acuerdo a la naturaleza de la violación aplicable.

SECCIÓN 15: ACCIONES CORRECTIVAS; QUEJAS Y RECLAMOS

Norwex se reserva el derecho para hacer cumplir los términos del Acuerdo de Consultora, incluyendo estas Políticas y Procedimientos y a tomar acciones correctivas como sea necesario para preservar las metas y propósitos del programa de Norwex. El incumplimiento al Acuerdo de Consultora incluyendo violaciones a estas Políticas y Procedimientos, incluyendo cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética por cualquier Consultora resultará a la sola discreción de Norwex en una o más de las siguientes medidas correctivas.

- (i) La emisión de una advertencia por escrito y amonestación;
- (ii) Requerirle a la Consultora que tome medidas correctivas inmediatas;
- (iii) Pérdida de derechos para recibir futuras comisiones o bonificaciones;
- (iv) Suspensión del Acuerdo de Consultora;
- (v) Terminación involuntaria del Acuerdo de Consultora; o bien
- (vi) Cualquier otra medida o recurso permitido expresamente por el Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos.

Una Consultora quien esté sujeta a medidas correctivas descritas en (iii), (iv) o (v) anteriormente puede apelar la determinación enviando una carta a Norwex declarando la razón(es) por la que tal acción no debería llevarse a cabo. Para ser considerada, una apelación debe enviarse por medio de correo certificado o registrado a Norwex en un lapso de veinte (20) días a partir de la fecha en la cual Norwex envió la notificación de la medida correctiva a la Consultora. Si una Consultora presenta una apelación a tiempo, la apelación será revisada por un Panel de Cumplimiento de Norwex consistente en empleados de Norwex y otras Consultoras(es) Norwex. Norwex notificará a la Consultora de la decisión del Panel de Cumplimiento de Norwex y dicha decisión será final.

Además, en situaciones que Norwex lo considere apropiado, Norwex instituirá procedimientos legales por daños, reparación equitativa, y cualesquier otros remedios disponibles para ello. Norwex puede retener de una Consultora la totalidad o parte de las comisiones y bonificaciones que la Consultora haya ganado durante el período que Norwex esté investigando cualquier conducta o incumplimiento inadmisibles o ilegales del Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos. Si a una Consultora se le rescinde por incumplimiento el Acuerdo de Consultora, la Consultora no tendrá derecho a recuperar ninguna bonificación y comisiones retenidas en espera de la investigación.

SECCIÓN 16: GARANTÍAS; LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD; INDEMNIZACIÓN

a. Garantía; Renuncia de Responsabilidad:

Norwex garantiza a la Consultora que los productos Norwex como y cuando son entregados por Norwex, estarán libres de materiales defectuosos. La única obligación de Norwex para con la Consultora y la única y exclusiva obligación de la Consultora por incumplimiento de esta garantía será la devolución de cualquier producto defectuoso Norwex y recibir un reemplazo o un crédito, como se describe en la Sección 11. En la medida máxima permitida por la ley aplicable, Norwex renuncia a la responsabilidad de cualquier otra garantía con respecto a los productos Norwex, del programa de ventas directas de Norwex, del Plan de Compensación de Norwex y de cualquier otro asunto del Acuerdo de Consultora, ya sea expresa, implícita o legal, incluyendo cualquier garantía de comerciabilidad, adecuación para un propósito particular, título, no infracción, la precisión o integridad de contenido, los resultados, la ausencia de negligencia o falta de un esfuerzo razonable.

b. Limitación de Responsabilidad:

No obstante cualquier disposición en el Acuerdo de Consultora (incluyendo estas Políticas y Procedimientos) en sentido contrario o cualquier falla del propósito esencial, en ningún caso, Norwex o cualquiera de sus partes relacionadas (como se define en la sección 17(h)) se harán responsables ante la Consultora por cualquier daño especial, daños incidentales, indirectos, punitivos o ejemplares, o como consecuencia de cualquier tipo o naturaleza, incluyendo, sin limitación daños por lucro cesante, pérdida de negocio, y la pérdida de oportunidades, sin importar su causa, que surja de o esté relacionada con este Acuerdo o por el asunto de este Acuerdo (incluyendo pero no limitado a los productos Norwex, el Programa de Ventas Directas de Norwex y el Plan de Compensación de Norwex), ya sea que dicha responsabilidad sea afirmada sobre la base de un contrato, agravio u otra teoría de responsabilidad (incluyendo, pero no limitado a la negligencia o estricta responsabilidad), o de otro modo, incluso si Norwex o cualquiera de sus partes relacionadas han sido advertidos de la posibilidad de tales daños y perjuicios.

c. Indemnización:

Cada Consultora acuerda indemnizar, defender y mantener indemne a Norwex (junto con sus Partes Relacionadas, según se define en la Sección 17(i)), agentes, otras Consultoras, accionistas, integrantes, empleados, directores, funcionarios, y abogados, colectivamente "Partes Indemnizadas") de y contra cualquier y toda pérdida o responsabilidad (incluyendo los honorarios de abogados) que pueden sufrir o incurrir como resultado del incumplimiento de la Consultora o supuesta violación del Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos. Sin perjuicio de lo anterior, cada Consultora indemnizará específicamente a las Partes Indemnizadas contra cualquier pérdida o responsabilidad que pueda sufrir o incurrir como resultado que tal Consultora se considere un empleado, agente o por sostener cualquier estatus que no sea de contratista independiente, y de la responsabilidad de los impuestos como Consultora.

SECCIÓN 17: MISCELÁNEOS

a. Nulidad:

Si cualquier disposición del Acuerdo de Consultora incluyendo estas Políticas y Procedimientos es determinada por un tribunal de jurisdicción competente ser inválida, nula o de otro modo inaplicable, dicha disposición se aplicará en la medida de lo posible a fin de lograr la intención de las partes, o, si es incapaz de dicha ejecución, se considerará que se eliminen del Acuerdo de Consultora, y el resto del Acuerdo de Consultora y tales disposiciones como sean aplicadas a otras personas, lugares y circunstancias permanecerá en pleno vigor y efecto.

b. Ley Gobernante:

El Acuerdo de Consultora debe ser interpretado de acuerdo con y gobernado por las leyes internas del Estado de Texas, sin dar efecto a cualquier elección de norma de derecho que causaría la aplicación de las leyes de cualquier jurisdicción que no sean las leyes internas del Estado de Texas para los derechos y obligaciones de las partes..

c. Derecho a Utilizar a Terceros:

No obstante cualquier disposición contraria en el Acuerdo de Consultora, Norwex puede utilizar Consultores u otros contratistas en relación con el cumplimiento de sus obligaciones y el ejercicio de sus derechos en virtud del Acuerdo de Consultora.

d. Fuerza Mayor:

Norwex no será responsable de cualquier Consultora por incumplimiento o demora en el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del Acuerdo de Consultora si dicho incumplimiento o retraso se debe a circunstancias fuera de su razonable control, incluidos los actos de cualquier cuerpo gubernamental, guerra, insurrección, sabotaje, embargo, fuego, inundación, huelga u otro disturbio laboral, interrupción o retraso en el transporte, la falta de disponibilidad o interrupción o retraso en telecomunicaciones o servicios de terceros, o la imposibilidad de obtener las materias primas, suministros, equipo, o energía necesaria para el desempeño del Acuerdo de Consultora.

e. Interpretación:

Para propósitos de la interpretación del Acuerdo de Consultora, (i) los encabezados son para fines de referencia y no serán considerados parte del Acuerdo de Consultora; (ii) a menos que el contexto indique lo contrario, el singular incluye el plural y el plural incluye el singular; (iii) a menos que se especifique lo contrario, las palabras “en este documento”, “presente” y “bajo el presente”, y otras palabras de significado similar se refieren al Acuerdo de Consultora en su conjunto y no a ninguna sección o párrafo en particular; y (iv) las palabras “incluye” y “ellos” no se interpretará como términos de limitación, y por lo tanto, se entenderá por “incluyendo, pero no limitado a” y “incluyendo sin limitación”.

f. Acuerdo Completo:

El Acuerdo de Consultora, incluyendo estas Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación constituyen el acuerdo completo entre Norwex y la Consultora, y tal acuerdo reemplaza todos los acuerdos anteriores, contemporáneos, e inconsistentes, negociaciones, declaraciones y promesas entre las partes, por escrito o verbal, sobre la materia objeto del acuerdo. No hay representaciones colaterales escritas o verbales, acuerdos o entendimientos salvo lo dispuesto en el Acuerdo de Consultora.

g. Avisos:

Con excepción de lo expresamente establecido en el Acuerdo de Consultora, todos los avisos requeridos o permitidos por el Acuerdo de Consultora deberán hacerse por escrito y enviarse a la parte a ser notificada por medio de correo registrado o certificado o entregarse en persona, y se considerará efectiva desde su recepción. Los avisos a una Consultora(or) se enviarán a la dirección proporcionada por la(el) Consultora(or) en la Aplicación de Consultora o posteriormente enviada por escrito por la(el) Consultora(or). Los avisos a Norwex se enviarán a Norwex EE.UU., Inc., 800 W Bethel Rd Copell, Texas 75019.

h. Resolución de conflictos:

Cualquier controversia, reclamo o disputa de cualquier naturaleza que surja entre una Consultora(or), por un lado, y Norwex y / o las partes relacionadas (como se define más adelante), por el otro, incluyendo, pero no limitado a aquello que surja de o en relación con un Acuerdo de Consultora(or) o en el incumplimiento del mismo, o la relación comercial, económica o de otra relación de la Consultora(or) y Norwex y / o las partes relacionadas (por efectos de esta Sección 17(h), cada uno es una “parte”), si dicha reclamación está basada en los derechos, privilegios o intereses reconocidos o basadas en estatuto, contrato, agravio, derecho consuetudinario, o de otro modo (“Disputa”), se resolverá a través de lo dispuesto en esta Sección 18(h).

Cualquier controversia será resuelta exclusivamente por arbitraje definitivo vinculante ante un árbitro único en el Condado de Dallas, Texas, de acuerdo con las Reglas de Arbitraje Comercial entonces vigentes de la Asociación Americana de Arbitraje. El árbitro no tendrá el poder de alterar, modificar, enmendar, añadir o restar alguna de las disposiciones del Acuerdo de Consultora(or) o pronunciarse sobre o conceder una prórroga, renovación o la continuación del Acuerdo de Consultora. El árbitro no tendrá la facultad de conceder daños especiales, incidentales, indirectos, punitivos o ejemplares, o emergentes de cualquier tipo o naturaleza, sin importar la causa.

Todas las comunicaciones, ya sean verbales, escritas o electrónicas, en cualquier negociación, mediación o arbitraje de conformidad con la presente sección serán tratadas como confidenciales y las realizadas en el curso de la negociación o mediación, incluyendo cualquier oferta, promesa u otra declaración, ya sea realizada por cualquiera de las partes, sus apoderados, empleados, expertos, o abogados, o

por el mediador o cualquier empleado JAMS, también serán tratados como de compromiso y liquidación de negociaciones para efectos de las normas aplicables de pruebas y no se podrán admitir para cualquier propósito, incluyendo el juicio político, en cualquier arbitraje u otro procedimiento que involucre a las partes, a condición de que ninguna prueba que sea admisible o detectable no se rindió inadmisiblemente o no detectable como resultado de su uso en la negociación o la mediación.

Los costos de la negociación, la mediación y el arbitraje, incluyendo los honorarios y gastos de cualquier mediador, árbitro, JAMS, la Asociación Americana de Arbitraje, o de otras personas independientes de todas las partes que actúen con el consentimiento de las partes para facilitar la liquidación, serán sufragados por partes iguales por la(él) Consultora(or), por un lado, y Norwex y cualesquiera partes relacionadas involucradas en el otro. Cada parte tendrá que pagar sus propios honorarios y gastos legales de negociación, mediación y arbitraje.

Aunque el Acuerdo de Consultora se hace y se celebra entre una(un) Consultora(or) y Norwex, afiliadas, propietarios, socios, gerentes y empleados de Norwex ("Partes Relacionadas") están destinados a terceros beneficiarios del Acuerdo de Consultora a los efectos de lo dispuesto en el Acuerdo de Consultora refiriéndose específicamente a ellos, incluyendo este acuerdo para negociar, mediar y arbitrar. Las partes reconocen que nada de lo contenido en este documento pretende crear cualquier participación por, la responsabilidad de, ni responsabilidad por las partes relacionadas con el respeto a los tratos entre la(él) Consultora(or) y Norwex, y las partes reconocen que nada de lo aquí contenido puede ser argumentado por cualquiera de que constituyen cualquier renuncia por las partes relacionadas de cualquier defensa que las Partes Relacionadas no hayan adquirido con respecto a que debidamente pueden realizar una parte en una controversia entre las otras partes.

Cualesquiera de las partes podrá solicitar el cumplimiento específico de esta Sección, y cualquiera de las partes podrá solicitar obligar a la otra parte cumplir con esta Sección por una petición a un tribunal de jurisdicción competente. El trámite de la mediación no impedirá que una de las partes solicite medidas cautelares en ayuda del arbitraje de un tribunal de jurisdicción competente, y las partes acuerdan no defenderse contra cualquier demanda de medidas provisionales sobre la base de que la mediación está pendiente. La parte que prevalezca en cualquier procedimiento cumplirá dichas disposiciones, tendrá derecho a la orden del tribunal para el pago de los honorarios y costos razonables de abogados en relación con dicho procedimiento. Si cualquier parte de esta sección se considera inaplicable por cualquier razón, el resto permanecerá en pleno vigor y efecto.

Nada en esta sección impedirá a cualquier parte buscar medidas provisionales en relación con la disputa, incluyendo una orden de restricción temporal, una medida cautelar o una orden de embargo, ya sea antes o durante la negociación, mediación o arbitraje.

En el caso de que alguna parte de las anteriores disposiciones en materia arbitral resulte ser inaplicable, dicha disposición deberá ser separable del resto de las disposiciones anteriores, las cuales permanecerán en pleno vigor y efecto. Cualquier modificación a esta Sección, o la prestación de Solución de Controversias en el Acuerdo de Consultora, no se aplicará a (1) una disputa que surja antes de la fecha efectiva de dicha enmienda; o (2) una(un) Consultora(or) que voluntariamente rescinda o de lo contrario se niegue a participar en el programa de Norwex después de la fecha efectiva de dicha modificación.

Nota: La versión en español se ofrece únicamente como cortesía, si existiera alguna discrepancia, la versión en inglés prevalecerá.

15207 0417