

ACUERDO DE MIEMBRO

AIM EE.UU.

Este Acuerdo ("Acuerdo") se realiza entre AIM EE.UU., la "Compañía," y todo postulante aceptado por la Compañía como Miembro, el "Miembro."

1. Condición de Miembro y Beneficios:

- 1.1 **Calificación.** A fin de llegar a ser Miembro, un solicitante individual debe tener como mínimo 18 años de edad, ser patrocinado por un Miembro de la Compañía, y pagar a la Compañía una cuota de membresía. Si un solicitante no tiene un patrocinador, AIM asignará uno al solicitante. Un solicitante que sea una entidad legal que no sea un individuo debe cumplir con los requisitos anteriores y, además, debe designar por escrito a un individuo de al menos 18 años de edad que acuerde por escrito ser personalmente responsable de todas las obligaciones del Miembro bajo este acuerdo.
- 1.2 **Beneficios.** La Compañía ofrece al Miembro la oportunidad de:
 - a. comprar productos de la Compañía a costo mayorista,
 - b. revender los productos de la Compañía a precio minorista o emplear los productos para uso personal,
 - c. patrocinar a otros Miembros, según lo que indica el plan de compensaciones de la Compañía,
 - d. participar de beneficios y recibir beneficios de acuerdo con el plan de compensaciones de la Compañía, cuando se proporciona un Número de Identificación Fiscal válido o un certificado de exención de impuestos válido.
 - e. recibe un sitio de comercio electrónico web gratis.
 - f. recibir una suscripción anual de la revista de la Compañía.

La Compañía no hace ninguna declaración relacionada con cuánto podrá ganar el Miembro, o si podrá ganar algo. Toda ganancia dependerá de las habilidades y esfuerzos del Miembro.

- 1.3 **Productos de la Compañía.** El Miembro reconoce que los productos de la Compañía no pretenden ser usados para diagnosticar, curar, mitigar, tratar o prevenir enfermedades, y se compromete expresamente a no hacer ninguna declaración en sentido contrario o vender los productos para alguno de estos usos o propósitos.

2. Vigencia:

Los derechos del Miembro seguirán vigentes hasta que sean finalizados por alguno de los siguientes motivos:

- 2.1 **Derecho del Miembro de Finalizar la Relación.** El Miembro podrá finalizar la relación con la Compañía en cualquier momento y por cualquier motivo mediante una notificación escrita a la Compañía.
- 2.2 **Derecho de la Compañía de Finalizar la Relación.** La Compañía podrá poner fin a los derechos del Miembro mediante una notificación escrita al Miembro en caso de que el Miembro:
 - a. no cumpla con alguno de los términos o condiciones de este Acuerdo o alguna de las Políticas y Procedimientos de la Compañía actualmente vigentes o según sean enmendados,
 - b. haga alguna declaración falsa o participe en alguna práctica corrupta como Miembro, según determinación de la Compañía, a juicio exclusivo de la Compañía,
 - c. se comporte o lleve a cabo algún acto que perjudique a la Compañía o cualquier otro Miembro de la Compañía, según determinación de la Compañía, o
 - d. en nombre de otra compañía, reclute o solicita algún Miembro activo o inactivo de la Compañía que no fueron patrocinados personalmente por el Miembro.

La Compañía podrá dar—pero no estará obligada a hacerlo—al Miembro aviso previo y un tiempo razonable, que no excederá los 30 días, dentro del cual podrá remediar toda acción que en caso contrario resultará en la finalización de la terminación. Se considerará que la notificación entra en vigencia, bajo este Acuerdo, tres días después de enviarla por correo certificado con aviso de retorno a la última dirección conocida del Miembro.

- 2.3 **Efecto de la Terminación de la Relación.** Ante la terminación por cualquier motivo, el Miembro dejará de ser Miembro de la Compañía y, a partir de ese momento, no tendrá más derecho a vender o distribuir productos de AIM ni a participar o recibir beneficios o compensaciones en virtud del Plan de Ingresos de la Compañía.

3. Cláusulas Generales:

- 3.1 **Relación con la Compañía.** El Miembro es un contratista independiente. Este Acuerdo no crea una relación de empleador-empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre las partes. El Miembro no será tratado como un empleado para los propósitos de los impuestos federales y es responsable de pagar todos los impuestos a la renta, de autoempleo y de ventas que correspondan. Un Miembro no tiene ningún derecho a compensación por desempleo,

compensación a obreros o ningún otro beneficio.

- 3.2 **Conformidad con la Ley.** El Miembro se compromete a respetar todas las leyes, reglas y regulaciones, incluyendo pero no limitados a Ley sobre Educación y Salud en los Suplementos Dietéticos, relacionadas con la venta, distribución y publicidad de los productos de la Compañía.
- 3.3 **Publicidad de los Miembros.** La publicidad de los Miembros incluye todas las formas de publicidad, incluyendo el uso de la Internet.
 - a. El Miembro en ningún momento adoptará o usará ninguna palabra o marca que sean iguales o parecidos o puedan confundirse con alguna marca registrada o marca de servicio de propiedad de la Compañía o usada por ella. Toda variación y adaptación de cualquier marca registrada o marca de servicio de propiedad de la Compañía o usada por ella serán propiedad exclusiva de la Compañía, y la Compañía tendrá el derecho exclusivo de registrarlos y de otorgar la licencia para su uso. En ningún momento durante la vigencia de este Acuerdo, o en ningún momento posterior, el Miembro, o cualquier persona que actúe en nombre del Miembro, intentará solicitar el registro de ningún nombre o marca registrada de propiedad de la Compañía o usados por ella.
 - b. Si un miembro desea mostrar el logotipo de AIM, debe ser el logotipo "a" de la marca e incluir las palabras "Miembro (s) de AIM" junto al logotipo para diferenciar al miembro de AIM de AIM Corporate. El nombre de miembro o membresía debe estar claramente identificado. Obras de arte oficiales disponibles bajo petición.
 - c. Los miembros de AIM no pueden anunciar productos por menos de los precios publicados por AIM. Para obtener más detalles sobre la publicidad de los Miembros, consulte las Pautas de Internet y Publicidad de AIM, disponibles en el sitio web de la Compañía o previa solicitud.
- 3.4 **Restricciones para la Venta.**
 - a. Los productos de la Compañía solo podrán ser vendidos por el Miembro individualmente o en un negocio que sea de propiedad exclusiva y operado exclusivamente por el Miembro. Miembros operar un establecimiento de venta de propiedad privada puede autorizar a sus empleados, agentes, o afiliados para vender productos en su nombre.
 - b. Productos de la empresa sólo se pueden vender en un minorista de propiedad privada establecimiento como un salón de belleza, centro de bienestar, tienda de alimentos saludables establecimiento de salud. El establecimiento de venta no puede ser una masacomerciante mediante el cual el dueño principal no es un Miembro.
 - c. Productos de la empresa sólo pueden ser objeto de publicidad en el sugeridoprecios al por menor de acuerdo con la Sección 3.3 Publicidad miembro por cualquier individuo o en cualquier establecimiento de venta de propiedad privada.
 - d. Los productos de la Compañía están hechos para ser vendidos exclusivamente en el país donde son comprados.
- 3.5 **Cuota de Renovación.** El Miembro pagará una cuota de renovación anual pagadero en la fecha de aniversario del Miembro, o acumulará una cantidad de BVP en compras personales dentro de los 12 meses previos a la fecha de renovación. El no cumplimiento de estas condición dará como resultado la finalización automática de la membresía y la pérdida del título y la línea descendente, a menos que la Compañía lo exonere.
- 3.6 **Lista de Miembros.**
 - a. El Miembro acuerda que toda lista de Miembros de la Compañía es un secreto comercial confidencial de la Compañía, y no será revelada ni transferida por el Miembro a ninguna otra persona o compañía. El Miembro se compromete a usar toda lista de Miembros activos o inactivos de la Compañía con el único propósito de promover los productos de la Compañía y la oportunidad de negocio, y no usará ninguna de estas listas para ningún otro propósito.
 - b. El Miembro acuerda mantener confidencial y no revelar alguna o toda la información personal en cuanto a Miembros activos o inactivos de la Compañía, incluso, pero no limitado a, nombres, direcciones, números de teléfono, direcciones de correo elec-

trónico, etc., que sea contenido de cualquier lista de Miembros activos o inactivos de la Compañía excepto por el propósito de conducir el negocio relacionado con Miembros de la Compañía personalmente patrocinados por el Miembro.

- 3.7 **Herederos y Cesionarios.** Los beneficios y las obligaciones de este Acuerdo entrarán en vigencia y serán vinculantes para los respectivos herederos, legatarios, sucesores y cesionarios de cada parte; sin embargo, a condición de que el Miembro podrá transferir los derechos del Miembro bajo este Acuerdo solo con (1) de acuerdo a las políticas y procedimientos, Estatus como Miembro #12 Transferencia de Membresía, (2) el acuerdo del cesionario de estar sujeto a los términos de este Acuerdo, y (3) la aceptación de la Compañía del cesionario como Miembro.
- 3.8 **Fecha de Vigencia.** Este Acuerdo entrará en vigencia solo ante la emisión de un número de Identificación de la Compañía, que se asigna al Miembro ante la aprobación de la solicitud por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para ser Miembro. El Miembro reconoce haber recibido una copia de las Políticas y Procedimientos de la Compañía vigentes.
- 3.9 **Comunicación con el miembro.** El Miembro acepta recibir comunicaciones de la Compañía no relacionadas con la publicidad por correo electrónico y / o correo postal.
- 3.10 **Número de identificación de impuestos.** Todos los miembros de AIM que deseen participar en el Plan de ingresos de AIM y recibir comisiones y bonificaciones deben proporcionar un número de identificación fiscal válido o un certificado de exención de impuestos válido del gobierno del país donde reside legalmente el miembro. Las membresías que no puedan o no quieran proporcionar dicha docu-

mentación se clasificarán como "Clientes" y se excluirán de ganar comisiones y bonificaciones. Una membresía puede convertirse al estado de ganancia de comisión en cualquier momento al proporcionar la documentación fiscal adecuada.

- 3.11 **Proporción de Compensación.** AIM reserva el derecho de colocar un límite, si es necesario, sobre la proporción de la liquidación de comisión a ventas para asegurar la viabilidad de la Compañía. (La proporción corriente está disponible sobre la petición.)
- 3.12 **Enmienda.** Este Acuerdo contiene el acuerdo completo entre la Compañía y el Miembro, y todo cambio a este Acuerdo debe ser por escrito. La Compañía se reserva el derecho de, a su sola discreción, cambiar su línea de productos y precios en cualquier momento sin aviso y a enmendar los términos de este Acuerdo, su plan de compensaciones y sus Políticas y Procedimientos, dándole al Miembro un aviso escrito con 30 días de anticipación como mínimo.
- 3.13 **Leyes, Jurisdicción y Lugar de Aplicación.** Este Acuerdo estará regido por e interpretado de acuerdo con las leyes del estado de Idaho, a menos que las leyes del estado en que resida el Miembro exijan expresamente la aplicación de sus leyes a esta transacción (en cuyo caso dicha ley del estado regirá). Las partes consienten que la jurisdicción y el lugar sea cualquier tribunal federal o estatal de los Condados de Ada o Canyon, del estado donde vive el Miembro prohíbe cláusulas de jurisdicción y de competencia consensuales, la ley del estado regirá las cuestiones relacionadas con la jurisdicción y el lugar.

Al solicitar ser Miembro y aceptar los beneficios de ser Miembro, un postulante acuerda sujetarse a los términos de este Acuerdo y a las Políticas y Procedimientos de la Compañía tal como existen ahora o puedan ser enmendados en el futuro.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Las siguientes Políticas y Procedimientos han sido desarrollados como un apéndice al Acuerdo con el Miembro, el "Acuerdo" entre AIM EE.UU., la "Compañía" y todo solicitante aceptado por la Compañía como Miembro, el "Miembro."

CONDICIÓN DE MIEMBRO

1. **Asignación de un Número de Identificación:** Al asignarle la Compañía un número de Identificación, el Miembro podrá comprar productos/literatura a costo mayorista directamente de la Compañía en las cantidades indicadas en la lista de precios y el formulario de pedidos más reciente de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de cambiar las cantidades y/o los precios en cualquier momento.
2. **Aceptación de las Políticas y Procedimientos de la Compañía:**
 - a) Al solicitar para ser un Miembro ante la Compañía, sea por teléfono, Internet, fax o correo, el Miembro declara que ha leído y comprendido el Acuerdo y las Políticas y Procedimientos, y ha tenido la oportunidad de solicitar verificación o explicación de la Compañía al respecto. En ningún caso la Compañía será responsable de—ni el Miembro dependerá de—cualquier declaración en absoluto que no se encuentre contenida en el Acuerdo o en las Políticas y Procedimientos. Al firmar la Solicitud para ser Miembro o al solicitar ser un Miembro por teléfono o por Internet, el Miembro acuerda sujetarse a los términos del Acuerdo y a las Políticas y Procedimientos de la Compañía, tal como existen ahora o podrán ser enmendados en el futuro.
 - b) El Miembro reconoce la importancia de crear y mantener la buena fe de los clientes de la Compañía, y además entiende que la Compañía es una compañía de comercialización por redes cuyo plan de compensaciones y éxito dependen de los esfuerzos de sus Miembros. Se conviene que el Miembro usará sus mejores esfuerzos para servir a los clientes de la Compañía
3. **Cuestiones Fiscales y Cumplimiento Legal**
 - a) Como contratista independiente, el Miembro se compromete a acatar todas las leyes federales, estatales y locales, así como las reglas y regulaciones relacionadas con la venta, distribución y publicidad de los productos de la Compañía, y cumplir con todas dichas leyes relacionadas con la obtención de licencias requeridas a fin de recibir, tener o vender productos de la Compañía. El Miembro será el único responsable de la declaración y el pago de cualquier impuesto o arancel federal, estatal o local que puedan devengar debido a la actividad comercial en la que se involucre el Miembro o por las ganancias del Miembro de dicha actividad.
 - b) La Compañía reserva el derecho de terminar los derechos del Miembro por cualquier fracaso del Miembro de cumplir con cualquier ley federal, estatal o local o pagar cualquier impuesto federal, estatal o local o honorarios de los cuales el Miembro es responsable. Si cualquier impuesto o honorarios tal federal, estatal o local no son pagados y se hace el sujeto de una

imposición gubernamental o embargo preventivo, la Compañía puede cumplir con tal imposición o embargo preventivo hasta ser resuelto y el Miembro por este medio indemniza y sostiene la Compañía inocua de cualquier responsabilidad, pérdida o costo implicado con el cumplimiento de la Compañía con tal imposición o embargo preventivo incluso, pero no limitado con, honorarios de abogado razonables y gastos de juicio incurridos por la Compañía.

4. No-Competencia:

El Miembro en ningún momento puede promover o solicitar a ningún activo o inactivo Miembro de la Compañía para la compra de productos de otra compañía u oportunidades comerciales que directamente o indirectamente compiten con los productos de la Compañía u oportunidades de negocio.

El Miembro en ningún momento puede promover productos de otra compañía u oportunidades negocio a alguien dentro la propiedad de la Compañía, durante acontecimientos asociados con la Compañía. La Compañía reserva el derecho de terminar al Miembro de acuerdo con el Acuerdo en cualquier momento, con 15 días previos de aviso por escrito, en el evento que el Miembro comienza la representación de productos de otra compañía u oportunidades de negocio a alguien encontrándose en un acontecimiento de la Compañía.

5. Prohibición de Compra de Bonos y de Colocación de Puntos por Volumen Bonificado (Puntos de Bono por Volumen—BVP):

Se prohíbe la compra de Bonos y la colocación de Puntos de Bono por Volumen (BVP). Los Miembros no podrán asignar los BVP asociados con ninguna compra a ningún otro Miembro con el propósito de manipular bonos o comisiones. Un Miembro no puede comprar o asignar productos BVP de AIM, ya sea directa o indirectamente, haciendo pedidos o comprando productos de otro Miembro de AIM (independientemente de quién termine con el producto), en un intento de calificar a sí mismo u otro Miembro para promociones de título, Incentivos, recompensas o reconocimientos. Si está creando un inventario para un espectáculo o evento, esto está permitido siempre que pueda proporcionar evidencia del espectáculo / evento a pedido. AIM audita regularmente promociones de títulos y resultados de concursos para identificar instancias de compra de bonos. La Compañía se reserva el derecho de investigar y determinar si se produjo una compra de bonificación o una colocación de BVP.

6. **Acumulación:** Está estrictamente prohibida la práctica de "acumular" miembros, lo cual resultara en una terminación inmediata. La acumulación de miembros se define como establecer relaciones de forma tal que defrauden a otro Miembro de comisiones que le corresponden legítimamente. Esto puede hacerse al crear cáscaras corporativas con el único propósito de recibir comisiones adicionales por pedir productos. Otra forma de acumulación sería inscribir a más de una membresía por persona. Los miembros de AIM en un hogar deben tener 18 años o más; solo se permite una membresía

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

por pareja casada. La Compañía se reserva el derecho, a su sola discreción, de investigar y determinar si ha habido acumulación y cuándo ha ocurrido.

7. **Declaraciones Falsas.** Las agencias de protección al cliente, públicas y privadas, no dan su sello de aprobación a planes de compensaciones de organizaciones de venta directa o de comercialización por redes. Por consiguiente, un Miembro podrá ser terminado inmediatamente si hace alguna declaración de que el plan de compensaciones que aparece en este Acuerdo o cualquier otro aspecto del negocio de la Compañía ha sido aprobado por algún fiscal general de estado o alguna otra agencia pública o privada.
8. **Política de No Discriminación.** La Compañía no discrimina en su aceptación o rechazo de solicitantes por raza, credo, sexo, color u origen nacional. Los postulantes deben ser residentes de Estados Unidos, Canadá o todo otro país que la Compañía, a su sola discreción, pueda aprobar por escrito.
9. **Cuotas de Membresía:**
 - a) El Miembro se compromete a pagar a la Compañía una cuota de membresía inicial de \$20.00 EE.UU., hacer una compra de \$100.00 EE.UU. o más de productos de la Compañía, comprar uno de los paquetes de empiezo en su primera orden o inscribirse en el programa de Orden Automática Mensual con una orden de \$50.00 EE.UU. o más para una Membresía gratis. Esta cuota se paga con cada nueva solicitud de Membresía.
 - b) El Miembro también se compromete a pagar una cuota de renovación anual de \$20.00 EE.UU. en o antes de la fecha de aniversario del Miembro con la Compañía, al pasar 90 días del mes de aniversario de la inscripción resultara en la terminación de la relación con el Miembro.
 - c) La cuota de renovación anual será exonerada cuando el Miembro con un título de Miembro compren 50 puntos PV o mas, Miembros Preferidos or Edificador de Grupo compren 200 puntos PV or mas ; y Para el título de Director 600 puntos PV o más durante los 12 meses previos a la fecha de renovación. Miembros también optar por pagar los cuota si no an acumulado suficientes puntos para la renovación gratis.
10. **Terminación:** Al terminar los beneficios de la membresía, todo la línea descendente del Miembro será transferirá al siguiente patrocinador superior activo. Al terminar la relación, ni el Miembro ni la Compañía tendrán derechos u obligaciones adicionales bajo este Acuerdo, y el Miembro seguidamente no tendrá más derecho a comprar productos de la Compañía ni a participar en algún beneficio o compensación, o a recibirlos, bajo el plan de compensaciones de la Compañía.
11. **Cambios de Patrocinio:** A fin de proteger la integridad del plan de compensaciones de la Compañía y preservar el duro trabajo de todos los Miembros, la Compañía desalienta fuertemente cambios de patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es crítico para el éxito de cada Miembro y el plan de compensaciones de la Compañía.
 - a) Un miembro puede cambiar su patrocinador dentro de los 30 días de la fecha de activación (efectiva) de su membresía. Después de este período, no se permite un cambio de patrocinador.
 - b) Un cambio de patrocinador más de 30 días después de la fecha de activación de la membresía requiere una solicitud por escrito del Miembro para cancelar su membresía. Noventa (90) días después de la cancelación de la membresía, la membresía puede ser restablecida con un nuevo patrocinador. Cualquier título comisionable alcanzado y / o línea descendente acumulado antes de la cancelación de la membresía se perderá.
 - c) Se harán correcciones de patrocinio cada vez que haya un error de parte de la Compañía, o cuando sea evidente que se ha cometido un error en la solicitud original. Los puntos y las comisiones se ajustarán cuando sea necesario. Cuando se necesiten ajustar las comisiones, la corrección aparecerá en la declaración de comisión del siguiente mes comercial.
12. **Transferencia de Membresías:** se considera que el Miembro es un contratista independiente, la venta, transferencia o asignación de una membresía de la Compañía están sujetas a ciertas limitaciones. Si el Miembro desea vender, transferir o asignar su membresía, deberán cumplirse los siguientes criterios:
 - a) El comprador o cesionario deberá ser (o deberá llegar a ser) un Miembro calificado. Si el comprador ya es un Miembro calificado, deberá terminar su membresía calificada simultáneamente con la compra, transferencia o asignación de todo interés en la nueva membresía. El Miembro comprador deberá presentar por escrito a la Compañía su solicitud de terminar su membresía existente. La solicitud de finalización deberá ser enviada al Centro de Ventas y Servicio para Miembros de la Compañía, y

deberá decir que el Miembro está terminando la membresía a fin de comprar otra membresía.

- b) Antes que la venta, transferencia o asignación puedan ser finalizados y aprobados por la Compañía, el Miembro vendedor deberá cancelar toda obligación de deuda con la Compañía.
 - c) El Miembro vendedor deberá ser de buena reputación y no deberá estar violando los términos de este Acuerdo, a fin de ser elegible para vender, transferir o asignar la membresía.
 - d) Ya sea el Miembro comprador o el Miembro vendedor deberá pagar una cuota administrativa de \$35.00 EE.UU.
 - e) El Miembro vendedor deberá notificar al Centro de Ventas y Servicio para Miembros de la Compañía su objetivo de vender su membresía. No podrá haber ningún cambio en la línea de patrocinio como resultado de la venta o transferencia de una membresía.
13. **MEMBRESÍA CONJUNTA**
- a) Membresías conjuntas (o co-solicitantes) deben enviar una notificación por escrito firmado por ambas partes de los cambios que se producen en los miembros, incluyendo pero no limitado a, cambio de nombre de miembros, cambio de número de identificación fiscal o número de seguro social, adición o eliminación de un solicitante de la membresía.
 - b) Si los solicitantes conjuntos en un divorcio membresía conjunta o desean disolverla asociación, la Sociedad deberá recibir una notificación por escrito firmada por ambas partes, una copia certificada de la sentencia de divorcio, o un tribunal orden que especifica cómo los futuros cheques de comisiones y bonos debe ser pagado
 - c) Después se finaliza tal divorcio o disolución, el partido que es retirado de la membresía puede solicitar una nueva membresía bajo el patrocinador de su elección.

PEDIDOS Y DEVOLUCIONES

1. Los productos podrán ser comprados de la Compañía por el Miembro
 - a) por teléfono,
 - b) por Internet,
 - c) por fax, y
 - d) por correo.Los métodos de pago para pedidos por teléfono, Internet y fax son MasterCard, VISA y Discover (solo en Estados Unidos) y transferencia automática de cheques. Los métodos de pago para pedidos por correo incluyen los indicados anteriormente, cheque personal y giro bancario. La Compañía se reserva el derecho, a su sola discreción, de rechazar un pedido basándose en una autorización de tarjeta de crédito rechazada o un historial negativo en el procesamiento de cheques personales o transferencias de cheques.
2. **Responsabilidad del Miembro:** El Miembro es responsable por toda actividad y pagos bajo su Membresía, incluyendo actividad por Internet. Cualquier actividad o pago disputado puede resultar en la interrupción de la cuenta de Membresía asta ser resultado.
3. **Problemas con Productos Enviados Erróneamente o Perdidos:** Si el Miembro recibe productos de la Compañía que el Miembro no solicitó, o si el Miembro no recibe un pedido dentro de 10 días hábiles, el Miembro deberá llamar al Centro de Ventas y Servicio para Miembros de la Compañía.
4. **Autorización de Devolución de Productos:** Antes de devolver un producto a la Compañía para su reembolso o cambio, deberá obtenerse un Número de Autorización de Devolución.
5. **Política de Devolución de Productos:** Los productos de la Compañía comprados y devueltos en el mismo mes comercial podrán ser devueltos a la Compañía con un reembolso total o podrán ser cambiados por un producto de igual valor de BVP. Los productos comprados y devueltos en meses comerciales distintos podrán ser devueltos a la Compañía a cambio de un reembolso, menos las comisiones pagadas, o cambiados (dentro de 30 días posteriores a la compra del producto original) por un producto de igual valor. Un Número de Autorización de Devolución deberá acompañar al producto devuelto. Para obtener un Número de Autorización de Devolución, llamar al Centro de Ventas y Servicio para Miembros de la Compañía.
6. **Cambio de Producto por un Miembro:** Un cambio ocurre cuando un producto es devuelto a la Compañía y cambiado por un producto de igual valor de BVP. Los cambios deben ser hechos dentro de los 30 días de su compra. Ver #5 para los procedimientos para devolución de productos.
7. **Procedimiento de Reclamos por Mercadería Dañada:** Los productos dañados durante el envío desde la Compañía serán reemplazados siempre que se siga el procedimiento de reclamo correcto. Los reclamos deben ser presentados dentro de los tres días de la recepción de los pedidos. Ver #5 para procedimientos de devolución de productos.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

8. **Política de Productos Discontinuados:** Para recibir un reembolso o cambio de cualquier producto que ha sido discontinuado, dicho producto deberá ser devuelto a la Compañía dentro de los 90 días de la notificación de la Compañía de que el producto ya no estará disponible. Ver #5 para procedimientos de devolución de productos.
9. **Garantía de Devolución de Dinero al Cliente Minorista por Productos Vendidos:** Los productos de la Compañía vendidos por Miembros son vendidos a clientes con una garantía de devolución del 100 por ciento del dinero. Si el cliente no está satisfecho con el producto de la Compañía por cualquier razón, el Miembro reembolsará el precio de compra total. La Compañía brindará al Miembro una etiqueta de devolución de mercadería con franqueo pagado mediante el cual el Miembro podrá devolver el producto no usado. Una vez que la porción no usada es recibida por la Compañía, al Miembro se le entregará un producto de reemplazo. Un Número de Autorización de Devolución será entregado para el reemplazo del producto de acuerdo con #4 indicado arriba.
10. **La política de devolución se aplica a las compras para consumo personal:** No prevé la devolución de pedidos a granel realizados con fines no conformes. En los casos en que los pedidos a granel se realizan para fines no conformes (según lo determine AIM a su discreción), las ventas son finales. Algunos ejemplos de compras no conformes que hacen que una venta sea final son compras para obtener un título, recompensas de concurso, bonos o compras para reventa a través de un minorista en línea (por ejemplo, Amazon o eBay)
11. **Política de Reembolso para Miembros Terminados:** Al terminar una membresía, la Compañía recomprará de acuerdo con condiciones comerciales razonables el inventario comercializable actualmente dentro de los 12 meses de la fecha de compra del Miembro a no menos del 90 por ciento de los costos netos del Miembro, menos los correspondientes reclamos por resarcimiento y legales, si los hubiera. Esta recompra incluirá productos de la Compañía, material promocional producido por la Compañía, ayudas para las ventas y cuotas de membresía en posesión de ese Miembro y comprados por ese Miembro para la reventa antes de la fecha de terminación de membresía con la Compañía. Los productos no se considerarán "comercializables actualmente" si son devueltos para la recompra luego de expirado el período razonable durable o utilizable, o si son productos que la Compañía ha indicado claramente antes de su compra como estacionarios, discontinuados o de promoción especial. Todo dinero a pagar a la Compañía o comisiones del Miembro pagados sobre productos devueltos al Miembro terminado serán deducidos de la cantidad total de reembolso. Toda comisión o puntos de concursos pagados a la línea ascendente del Miembro terminado serán deducidos de comisiones y créditos de concursos futuros de la línea ascendente. El Miembro que devuelve un producto bajo esta política de recompra al 90 por ciento renuncia a su derecho de inscribirse como Miembro en el futuro.
12. **Recibos de ventas minoristas:** los miembros deberán proporcionar a cada cliente minorista un recibo de ventas minoristas completo al momento de la venta y guardar copias de los recibos emitidos por un período de cuatro años después de la fecha de venta. La fecha de venta, miembro, información de contacto del cliente, producto (s) vendido (s) y precio (s) deben estar documentados en el recibo. AIM puede, en cualquier momento, solicitar el envío de recibos de ventas durante un período determinado para verificar las ventas minoristas.
13. **Requisitos para la Venta de Productos:** Para comprar un producto, el Miembro debe estar preparado para certificar, a solicitud de la Compañía, que al menos el 70 por ciento de todos los productos anteriores comprados a la Compañía han sido vendidos.
14. **Limitaciones de Compra:** Si el Miembro compra más de 3,000 BVP en cualquier mes comercial dado, la Compañía tiene derecho a exigir que un formulario de solicitud de dispensa de limitaciones de compra sea completado por el Miembro. Dicha solicitud de dispensa indicará toda la información que demuestre que el Miembro cuenta con las capacidades organizativas y los recursos financieros razonablemente necesarios que le permitan al Miembro vender exitosamente la cantidad de productos que el Miembro desea comprar, y que el Miembro comprende que es plenamente responsable de la compra.

PROMOCIÓN DE PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS:

1. **Uso de Literatura:** El Miembro se compromete a no hacer ninguna declaración verbal o escrita acerca de los productos o el plan de compensaciones de la Compañía que no estén contenidos en la literatura actual provista por la Compañía, incluyendo, pero no restringido a, afirmaciones, declaraciones o testimonios de que los productos de la Compañía buscan diagnosticar, curar, mitigar, tratar o prevenir enfermedad alguna.
2. **Uso del Número Gratuito 800:** El Miembro no podrá usar el número gratuito 800 de la Compañía como una forma de publicidad genérica. El Miembro deberá brindar su propio número telefónico de su casa o compañía en su material publicitario. El Miembro es responsable de contestar las preguntas de los clientes acerca de los productos y el plan de compensaciones de la Compañía.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES

1. **Pago de Comisiones:** Los cheques con las comisiones serán enviados por correo a más tardar el día 10 del mes siguiente al mes en que se ganaron las comisiones. Una acumulación de al menos \$10 dólares en comisiones tendrá que ser gana antes se emitirá un cheque de comisión. Una de \$ 5.00 cuota se resta de sus ingresos de comisiones mensuales para una declaración de verificación y la comisión impresa.
 - a) Depósitos directos mensuales serán enviadas en el día 10 de cada mes. Si el 10 del mes cae en un día festivo o un sábado o domingo, los depósitos directos se enviarán el siguiente día hábil. Las ganancias de la comisión deben acumularse a \$ 1.00 antes de ser depositadas directamente.
 - b) Los números de banco/de ruta para las transacciones electrónicas a menudo difieren de aquellos para transacciones en papel. Póngase en contacto con su institución financiera para obtener el número de banco/enrutamiento correcto para depósitos directos. Nota: Cualquier información bancaria incorrecta o no válida suministrada por el Miembro AIM (distribuidor), resultando en una incompleta o fallidataria de transacción de depósito directo será deducido del miembro (distribuidor) comisión.
 - c) Se requiere un (activación) período previo a la nota en los EE.UU. solamente todas las nuevas cuentas de depósito directo y sobre los cambios a una ya existente cuenta. Las nuevas cuentas y los cambios en el depósito directo existentes las cuentas deben ser recibidas por escrito y debidamente firmadas y fecha en el Formulario de Autorización de Depósito Directo (autorización por fax No se aceptarán formularios) en o antes del último día del mes en curso con el fin de que el cambio sea efectivo para la próxima depósito
 - d) La terminación de una cuenta de depósito directo debe ser recibido por escrito a AIM en o antes del último día del mes en curso con el fin para ser eficaces para el depósito de ese mes comisión.
 - e) La empresa tiene el derecho de quitar a un Miembro directo-estado de depósito para la duración de una notificación de gravamen fiscal expedido por el gobierno.
2. **Cheques de comisiones perdidos o robados:** El miembro puede solicitar un cheque de comisión de reemplazo después del día 25 del mes si pierde o le roban un cheque de comisión.
3. **Propiedad no reclamada:** los miembros deben depositar o cobrar comisiones y cheques de bonificación dentro de los 180 días de su fecha de emisión. Se anulará un cheque que permanezca sin cobrar después de 180 días y se deducirá una tarifa de servicio mensual de \$ 5 hasta que se reclame. Se aplica una tarifa de \$ 15 para volver a emitir un cheque, o gratis con un depósito directo. Estos cargos se deducirán del saldo adeudado al Miembro.
4. **Bonos devueltos y cheques de comisiones:** los miembros son responsables de garantizar que AIM tenga el nombre y la dirección correctos para sus cheques de comisiones. Hay una tarifa de procesamiento de \$ 10 por cheques devueltos a AIM por cualquier motivo, incluido un nombre y / o dirección incorrectos. Esta tarifa se cobrará al hacer un ajuste a los Bonos y Comisiones de ese Miembro y / o al cargar las tarjetas de crédito en el archivo de AIM.

Estas políticas y procedimientos serán enmendados y actualizados de tanto en tanto. Una copia corriente de las Políticas y Procedimientos de la Compañía estará siempre disponible si se la solicita a la Compañía.