

TALK FUSION® POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

A partir del 6 de noviembre de 2017

1. Políticas y Plan de compensación incorporados en el Acuerdo de asociado; Enmiendas

Estas políticas y procedimientos, en su forma actual y modificados a criterio exclusivo de Talk Fusion, Inc (en lo sucesivo «Talk Fusion» o la «Compañía»), están incorporados en el Acuerdo de Talk Fusion. A lo largo de estas políticas, cuando se utilice el término «Acuerdo», se refiere de manera colectiva al Acuerdo de Talk Fusion, las Políticas y los Procedimientos, así como el Plan de compensación de Talk Fusion. En lo sucesivo, en el presente documento se denominará a los Asociados Independientes como «Asociados». La Compañía se reserva el derecho a modificar el Acuerdo a su discreción. Las enmiendas entrarán en vigor 30 días después de la notificación y publicación de las disposiciones en el servicio de gestión, pero las políticas enmendadas no se aplicarán con efecto retroactivo para llevar lo que ocurrió con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de la enmienda. Un Asociado puede cancelar su negocio de Talk Fusion en cualquier momento de conformidad con la Sección 33 de estas políticas.

2. Políticas y disposiciones divisibles

Si alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o modificada, se considera nula o inaplicable, solamente la(s) parte(s) nula(s) o inaplicable(s) de la disposición se escindirá(n) del Acuerdo y el resto de disposiciones permanecerán en vigor. Se reformatará la disposición escindida de modo que esté en conformidad con la legislación y refleje el propósito de la disposición original lo más de cerca posible. La existencia de una reclamación o procedimiento de una demanda de un Asociado contra Talk Fusion no constituirá una defensa ante Talk Fusion la ejecución de cualquier término o disposición de este acuerdo.

3. Duración y renovación de un Negocio de Talk Fusion

La duración del Acuerdo es de un año desde la fecha de la inscripción. Los Asociados independientes («Asociado») deben renovar su Acuerdo cada año. A los Asociados se les recuerda su próxima renovación mediante sus servicios de gestión. En ese momento, los Asociados pueden optar por cancelar sus negocios. Si un Asociado no realiza la cancelación, se renovará su negocio automáticamente y se le cargará la cuota de renovación en la tarjeta de crédito que figura en la ficha de la Compañía. Las cuotas de renovación son opcionales en Dakota del Norte.

4. Relación con el contratista independiente

Los Asociados son contratistas independientes y no empleados de Talk Fusion. En todo material escrito, gráfico o digital utilizado con fines comerciales con Talk Fusion, los Asociados se deben representar como «Asociado Independiente de Talk Fusion®». Así mismo, en conversaciones verbales con asociados potenciales y clientes, los Asociados se presentarán a sí mismos como «Asociado Independiente de Talk Fusion». Los Asociados no inducirán a nadie a que crea que son empleados de Talk Fusion.

5. Conducta general

Los Asociados protegerán y fomentarán la buena reputación de Talk Fusion y sus productos, y deben evitar toda conducta o práctica ilegal, engañosa, distorsionadora, poco ética o inmoral, y deben presentar una alta consideración moral en su conducta personal y profesional. Los Asociados no se comprometerán en ninguna conducta que pueda perjudicar el buen nombre o reputación de la Compañía. Aunque es imposible especificar todos los casos de mala conducta que sería contraria a esta política, y la siguiente lista no es una limitación sobre los estándares de conducta que los Asociados deben seguir con arreglo a esta política, las normas siguientes se aplican específicamente a las actividades de los Asociados:

- Porque dirige su propio negocio, es su responsabilidad conocer y cumplir con las leyes pertinentes que afecten a su negocio;

- Siempre está prohibida la conducta engañosa. Los Asociados deben asegurarse de que sus declaraciones son veraces, justas, precisas y no son engañosas;
- Si se cancela el negocio de Talk Fusion de un Asociado por cualquier motivo, el Asociado debe dejar de utilizar el nombre de Talk Fusion y todo el resto de propiedad intelectual de Talk Fusion así como todos los demás derivados tales como propiedad intelectual, en publicaciones en todos los medios de comunicación social, sitios web u otro material promocional.
- Los asociados no pueden presentar ni implicar que un gobierno federal o estatal, agencia u organismo ha aprobado o refrenda a Talk Fusion, su programa o productos.
- Los asociados no deben participar en ninguna conducta ilegal, fraudulenta, engañosa ni manipuladora en el curso de sus negocios ni en sus vidas personales que, a criterio exclusivo de la Compañía, podría dañar la reputación de la Compañía o la cultura que existen dentro de la fuerza de ventas de campo.

6. Redes sociales

Además de cumplir todos los demás requisitos especificados en estas políticas, si un Asociado utiliza cualquiera de las redes sociales en relación con su negocio de Talk Fusion, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa blogs, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube o Pinterest, el Asociado se compromete a cumplir cada uno de los siguientes puntos:

- Los Asociados son responsables del contenido de todos los materiales que producen y de todas sus publicaciones en los sitios de las redes sociales, así como de todas las publicaciones en los sitios de las redes sociales que posean, operen o controlen.
- Los Asociados no pueden realizar publicaciones en las redes sociales, ni realizar enlaces a o desde publicaciones u otro material que sea sexualmente explícito, obsceno, pornográfico, ofensivo, inmoral, lleno de odio, amenazante, perjudicial, difamatorio, injurioso, acosador ni discriminatorio (ya se base en la raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o cualquiera otra), sea gráficamente violento, esté atento a cualquier conducta ilegal, que derive en ataques personales contra cualquier persona, grupo o entidad, ni infrinja derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de algún tercero.
- No se realizarán ventas ni inscripciones en ni a través de ningún sitio de redes sociales. Para procesar ventas o inscripciones, un sitio de las redes sociales debe enlazar solamente con el sitio web replicado de Talk Fusion del asociado, el sitio web corporativo de Talk Fusion o una página oficial en las redes sociales de Talk Fusion.
- Cada Asociado tiene la responsabilidad de seguir las condiciones de uso del sitio de las redes sociales.
- Cualquier sitio de redes sociales que esté directa o indirectamente operado o controlado por un Asociado que se utilice para comentar o promocionar los productos de Talk Fusion, o la oportunidad de Talk Fusion no puede enlazarse con ningún sitio web, sitio de redes sociales, ni ningún sitio de cualquier otra índole que promocióne los productos, servicios o el programa de negocios de alguna empresa de venta directa distinta de Talk Fusion.
- Durante la vigencia de este Acuerdo y durante un período de 12 meses naturales a partir de entonces, un Asociado no puede utilizar ningún sitio de las redes sociales en el que se comente o promocióne, o se haya comentado o promocionado, el negocio de Talk Fusion o los productos de Talk Fusion para directa o indirectamente ofrecer a los Asociados de Talk Fusion otro programa de venta directa o de marketing multinivel (colectivamente, «venta directa»). En cumplimiento de esta disposición, un Asociado no realizará ninguna acción en ningún sitio de redes sociales en el que se pueda prever razonablemente el planteamiento de una solicitud de información por parte de otros Asociados en relación con las actividades empresariales de venta directa de otro Asociado. La vulneración de esta disposición constituirá una violación de la disposición de prohibición de promociones en la Política 18.

- Si un Asociado crea una página de negocio en cualquiera de los sitios de redes sociales para promocionar o se refiere a Talk Fusion, sus productos, o su oportunidad, la página no puede promocionar ni publicitar los productos u oportunidad de ningún otro negocio de marketing multinivel distinta de Talk Fusion y sus productos. Si por algún motivo se cancela el negocio de Talk Fusion del Asociado o si el Asociado deja de estar activo, el Asociado debe desactivar la página.

7. Métodos de marketing creados por el Asociado, publicidad y material promocional (herramientas de ventas)

Los Asociados deben utilizar solamente las ayudas a la comercialización, materiales promocionales y los métodos de marketing (colectivamente «Herramientas de ventas») aprobados por Talk Fusion cuando promocióne el negocio de Talk Fusion o los productos o servicios de Talk Fusion. Estos documentos están disponibles en la biblioteca de documentos del servicio de gestión.

8. Marcas comerciales y derechos de autor

El nombre «Talk Fusion» y los otros nombres que puedan ser adoptados por la Compañía son nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicios exclusivos de Talk Fusion. La Compañía concede a los Asociados una licencia limitada para utilizar sus marcas comerciales y nombres comerciales en medios promocionales durante tanto tiempo como el Acuerdo de Asociado permanezca en vigor. Tras la cancelación del Acuerdo de Asociado por cualquier motivo, caducará la licencia e inmediatamente el Asociado cesará todo uso de las marcas comerciales y los nombres comerciales de la Compañía. Bajo ningún motivo un Asociado no puede utilizar ninguna de las marcas comerciales ni de los nombres comerciales de Talk Fusion en direcciones de correo electrónico, nombre de dominio del sitio web, identificador de las redes sociales, nombre o dirección de las redes sociales.

Talk Fusion normalmente presenta eventos en directo o grabados, así como seminarios web y conferencias telefónicas. Durante estos eventos, aparecen y hablan ejecutivos de la Compañía, Asociados e invitados. El contenido de tales eventos es material con derechos de autor que se propiedad exclusiva de la Compañía. Los Asociados no pueden grabar funciones de la Compañía por ningún motivo, ya sea un evento en directo, un seminario web, a través de llamada de conferencia o difundido a través de cualquier otro medio.

Además, también están protegidos por derechos de autor las Herramientas de ventas, vídeos, audios, podcasts y material impreso de la Compañía. Los Asociados no copiarán tales materiales para su uso personal o empresarial sin la autorización previa por escrito de la Compañía.

9. Sitios web del Asociado

Los Asociados no pueden crear sus sitios web propios para promocionar su negocio de Talk Fusion ni los productos y servicios de Talk Fusion. Los sitios web replicados oficiales suministrados por Talk Fusion son el único foro en Internet mediante el cual se pueden vender los productos de Talk Fusion y se pueden tramitar las inscripciones de nuevos Asociados de Talk Fusion.

10. Puntos de venta

Para respaldar el método de distribución de venta directa de la Compañía y proteger la relación con el contratista independiente, los Asociados convienen en que no van a mostrar ni vender los productos ni documentos impresos de Talk Fusion, ni promocionar de ninguna otra manera ni los productos ni la oportunidad de Talk Fusion en ningún establecimiento minorista, mayorista, almacén ni tienda de precios bajos. Sin perjuicio de lo antes mencionado, los Asociados pueden mostrar y vender impresos promocionales de Talk Fusion en ferias profesionales.

11. Cambio de patrocinador

El único medio por el que un Asociado puede cambiar legítimamente su patrocinador es cancelando voluntariamente por escrito su negocio de Talk Fusion y permanecer inactivo durante seis (6) meses naturales completos. Pasado el período de inactividad de seis meses naturales, el ex socio puede solicitar de nuevo con un nuevo patrocinador. El Asociado perderá todos los derechos a su organización descendiente anterior tras su cancelación.

12. Exención de responsabilidad

En casos en que un Asociado cambie su patrocinador indebidamente, Talk Fusion se reserva el derecho único y exclusivo para determinar el destino final de la organización descendiente que fue desarrollada por el Asociado en su segunda línea de patrocinio. **LOS ASOCIADOS RENUNCIAN A TODAS Y CADA UNA DE LAS RECLAMACIONES CONTRA TALK FUSION, SUS DIRECTIVOS, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE ESTÉN RELACIONADOS CON O SURJAN DE LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIERA ORGANIZACIÓN DESCENDENTE QUE DESARROLLE DEBAJO DE UN ASOCIADO QUE HA CAMBIADO SU PATROCINADOR INDEBIDAMENTE.**

13. Reclamaciones de productos

Los Asociados no deben realizar reclamaciones, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa testimonios acerca de la funcionalidad de los productos de Talk Fusion que no estén incluidos en el material publicado oficial de Talk Fusion o publicados en el sitio web oficial de Talk Fusion.

14. Representaciones de ingresos

Los Asociados siempre deben presentar la oportunidad de ingresos de Talk Fusion de manera justa y honesta. Los Asociados no deben exagerar el potencial de ingresos, nunca deben describir que los ingresos del sucesor están asegurados a aquellos que se inscriban como Asociados independientes de Talk Fusion.

15. Declaración de revelación de ingresos

Cuando presente el negocio de Talk Fusion a un Asociado potencial, o en caso de que esté comentando la oportunidad de ingresos de Talk Fusion con un Asociado potencial, el Asociado que presenta debe facilitar al(a los) cliente(s) potencial(es) la versión más actual de la Declaración de revelación de ingresos (la «IDS»). Se puede descargar la IDS del servicio de gestión. Durante la presentación, el Asociado debe dejar claro que no están garantizados los ingresos y se debe revisar detenidamente la actual IDS con el cliente potencial. Si un Asociado está presentando el negocio de Talk Fusion a un público utilizando diapositivas u otra presentación visual, una de las diapositivas o de las páginas de la presentación debe contener la actual IDS y no podrá haber otros gráficos o texto en la diapositiva o página de presentación. El Asociado que realiza la presentación debe comentar detenidamente la IDS con el público.

16. Reclamaciones del programa y del plan de compensación

Cuando presente o comente el plan de compensación, debe dejar claro a los clientes potenciales que el éxito financiero en Talk Fusion requiere compromiso, esfuerzo y habilidades de ventas. Por el contrario, nunca debe describir que se puede tener éxito sin aplicarse diligentemente. Ejemplos de falsas declaraciones en este área incluyen, pero no se limitan a:

- Es un sistema llave en mano.
- El sistema hará el trabajo por usted.
- Simplemente entre y su organización descendiente se creará mediante el excedente.
- Simplemente inscríbese y yo crearé una organización descendiente para usted.
- La Compañía hará todo el trabajo por usted.
- No tiene que vender nada.
- Todo lo que tiene que hacer es comprar sus productos cada mes.

Los anteriores son solo ejemplos de presentaciones incorrectas acerca del plan de compensación y el programa de la Compañía. Es importante que no lo haga, ni ninguna otra presentación, que podría inducir a un cliente potencial a creer que puede tener éxito como Asociado sin compromiso, esfuerzo ni habilidades de ventas.

17. Consultas en los medios de comunicación

Los Asociados no deben interactuar con los medios de comunicación en relación con el negocio o productos de Talk Fusion. Todas las consultas procedentes de los medios de comunicación, incluyendo radio, televisión, prensa, en Internet o en cualquier otro medio, serán dirigidas al departamento de marketing de Talk Fusion.

18. Prohibición de promociones

Los Asociados de Talk Fusion tienen la libertad de participar en otros programas de marketing multinivel. Sin embargo, durante la vigencia de este Acuerdo y durante un año a partir de entonces, con la excepción de Asociados de grupo descendente personalmente patrocinados por un Asociado, un Asociado no puede reclutar directa ni indirectamente otros Asociados de Talk Fusion para ningún otro negocio de marketing multinivel. El término «Reclutar» significa el patrocinio, petición, afiliación, motivación o esfuerzo, directo o indirecto, real o en forma de intento, de influir de alguna otra manera, a otro Asociado de Talk Fusion para que se afilie o participe en otra oportunidad de marketing multinivel. La conducta constituye reclutamiento incluso si las acciones del Asociado son en respuesta a una solicitud de información realizada por otro Asociado o cliente.

Si un Asociado participa en otro negocio que no es de Talk Fusion ni un programa de marketing multinivel, es responsabilidad del Asociado asegurar que el negocio de Talk Fusion de esta persona se opera completamente separado y aparte de todos los demás negocios y/o programas de marketing multinivel. Para este fin, el Asociado no debe:

- Mostrar el material promocional, las ayudas a la comercialización o los productos de Talk Fusion en la misma ubicación que cualquier otro material promocional, ayudas a la comercialización, productos o servicios que no sean de Talk Fusion (Pinterest y sitios de redes sociales similares están exentos de esta política).
- Ofrecer la oportunidad, productos o servicios de Talk Fusion a clientes potenciales o clientes o Asociados existentes junto con cualquier programa, oportunidad o productos que no sean de Talk Fusion.
- Ofrecer, comentar o mostrar cualquier oportunidad, productos servicios que no sean de Talk Fusion u oportunidad en cualquier reunión, seminario, convención, seminario web, teleconferencia u otra función relacionada con Talk Fusion.

Talk Fusion y el Asociado aceptan que cualquier infracción de esta política causará un daño irreparable a Talk Fusion para el cual no hay compensación adecuada por parte de la ley y el daño a Talk Fusion sobrepasará el daño potencial al Asociado, y por tanto Talk Fusion tendrá lugar al desagravio por mandato judicial urgente y permanente para evitar más violaciones de esta política.

19. Patrocinio cruzado

Está absolutamente prohibido el patrocinio cruzado real o el intento del mismo. “Patrocinio cruzado” se define como la inscripción de una persona o entidad que ya tiene un Contrato como Cliente o Asociado registrado con Talk Fusion, o quien ha tenido tal Contrato dentro de los seis meses calendario precedentes, dentro de una línea diferente de patrocinio. El uso del nombre del cónyuge o de un pariente, nombres comerciales, administrador de base de datos, nombres de fantasía, sociedades anónimas, sociedades de personas, fideicomisos, números federales de identificación, o números de identificación ficticios para eludir esta política queda prohibido. Los Asociados no humillarán, desacreditarán o difamarán a otros Asociados de Talk Fusion en un intento de inducir a otro Asociado a pasar a ser parte de la organización de comercialización del primer Asociado. Esta política no prohibirá la transferencia de un negocio de Talk Fusion de acuerdo con la Sección 34.

Si se descubre un Patrocinio Cruzado, la Empresa se debe poner al tanto de esto de inmediato. Talk Fusion puede tomar medidas disciplinarias contra el Asociado que cambió las organizaciones y/o aquellos Asociados que alentaron o participaron en el Patrocinio Cruzado. Talk Fusion puede también mudar toda o parte de la línea descendente del Asociado ofensor a su organización original de línea descendente si la Empresa considera que es equitativo y factible hacerlo. Sin embargo, Talk Fusion no tiene obligación de mudar la organización de línea descendente del Asociado con Patrocinio Cruzado, y la disposición última de la organización permanece a la entera discreción de Talk Fusion. Los Asociados renuncian a todos los reclamos y derechos a accionar contra Talk Fusion que surjan o se relacionen con la disposición de la línea descendente del Asociado con Patrocinio Cruzado.

20. Gestión de la información personal

Si recibe información personal de o acerca de los clientes potenciales o Asociados potenciales, es su responsabilidad el mantener su seguridad. Debe destruir o eliminar de forma irreversible la información personal de los demás cuando ya no lo necesite. La información personal es la información que identifica, o permite el contacto con, un individuo. Incluye nombre, dirección, dirección de correo electrónico, número de teléfono, información de tarjeta de crédito, seguridad social o número de identificación fiscal y cualquier otra información asociada con estos datos de clientes, clientes potenciales, Asociados o Asociados potenciales.

21. Información confidencial

«Información confidencial» incluye de forma enunciativa, pero no limitativa, las identidades, información de contacto y/o información de ventas en relación con los Asociados y/o clientes de Talk Fusion: (a) que se encuentre en o derivados de cualquier servicio de gestión; (b) que se derive de algún informe emitido por Talk Fusion para ayudar a los Asociados en la explotación y gestión de sus negocios de Talk Fusion y/o (c) a los que podría haber tenido acceso un Asociado o hubiese adquirido él/ella mismo/a pero debido a su afiliación a Talk Fusion. La información confidencial constituye secretos comerciales de negocio propios que pertenecientes exclusivamente a Talk Fusion y se facilita a los Asociados en la más estricta confidencialidad. No se revelará ni directa ni indirectamente la información comercial a ningún tercero ni se utilizará para ningún otro propósito que el uso por parte del Asociado en la creación y gestión de su negocio Independiente de Talk Fusion.

Cualquier violación de esta política causará un daño irreparable a Talk Fusion para el cual no hay compensación adecuada por parte de la ley. Las partes acuerdan además que el daño a Talk Fusion sobrepasará el daño al Asociado si se concede un desagravio por mandado judicial a la Compañía. Por tanto, Talk Fusion tendrá derecho a una compensación equitativa inmediata y permanente para evitar más violaciones de esta política.

22. Inventario de productos y compra de bonificaciones

Los Asociados no llevarán un inventario de los productos de Talk Fusion para su reventa. Tras la compra, los productos están accesibles en Internet para el cliente. Además, está terminantemente prohibida la compra de bonificaciones. La compra de bonificaciones es la adquisición de productos para cualquier otra razón que la reventa o el uso de bona fide, o cualquier mecanismo o artificio para calificar para el mantenimiento o avance en el rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no son motivados por adquisiciones de productos de bona fide por el usuario final a los consumidores para su uso real.

23. Acciones de terceros vinculados y miembros del núcleo familiar

El término «Entidad empresarial» significa cualquier corporación, asociación, compañía de responsabilidad limitada, consorcio u otra entidad que posea o explote un negocio independiente de Talk Fusion. El término «Tercero afiliado» significa cualquier persona, asociación, consorcio, compañía de responsabilidad limitada o cualquier otra entidad que tenga un interés de propiedad, o responsabilidad de gestión de, una entidad empresarial.

Una entidad empresarial y cada tercero afiliado deben cumplir el Acuerdo. Si una entidad empresarial y/o cualquier tercero afiliado infringe el Acuerdo, Talk Fusion puede emprender medidas disciplinarias contra la entidad empresarial y/o cualquiera o todos los terceros afiliados. Además, si un miembro de la familia del núcleo familiar de un Asociado se involucra en una conducta que constituiría una violación del Acuerdo, la conducta del miembro de la familia del núcleo familiar puede ser imputada al Asociado.

24. Comentarios negativos

Las quejas y preocupaciones acerca de Talk Fusion deben dirigirse al Departamento de Servicio de atención al cliente. Los Asociados no deben menospreciar, humillar ni realizar comentarios negativos a terceros ni a otros Asociados acerca de Talk Fusion, sus propietarios, directivos, directores, administradores, otros Asociados de Talk Fusion, el plan de compensación y de marketing o de los directores, directivos o empleados de Talk Fusion. Los conflictos o desacuerdos entre cualquier Asociado y Talk Fusion se resolverá mediante el proceso de resolución de conflictos y la Compañía y los Asociados acuerdan específicamente no humillar, criticar, desacreditar o censurar entre ellos en Internet ni en cualquier otro foro público.

25. Ajuste a bonificaciones y comisiones

La compensación resultante de las ventas de producto se gana completamente cuando hayan expirado todos los períodos de devolución, recompra o devolución de pagos aplicables a las ventas de producto. Si se devuelve un producto a Talk Fusion para reembolso o es recomprado por la Compañía o se produce una devolución del pago, la compensación atribuible al/ a los producto(s) devuelto(s) o recomprado(s) será cubierto por la Compañía. Se deducirá la compensación no ganada, en el mes en el que se emita el reembolso o se produzca la devolución del pago, y seguirá en cada período de pago en adelante hasta que se recupere la comisión, desde los Asociados de la línea superior que recibieron bonificaciones y comisiones sobre las ventas de los productos reintegrados.

El plan de compensación de Talk Fusion paga hasta el 60 % del volumen de ventas total de la compañía en comisiones y bonificaciones a los Asociados. Si algún cálculo del pago tiene como resultado un pago que supera el 60 % del volumen de ventas, se ajustarán las bonificaciones del equipo sobre una base prorrateada de forma que el pago total (todas las bonificaciones y comisiones) esté limitado a no más del 60 % del volumen de ventas.

Talk Fusion se reserva el derecho de retener o reducir cualquier compensación a un Asociado que considere necesario para cumplir con cualquier embargo u orden judicial dirigida a Talk Fusion para retener, guardar o redirigir tal compensación a un tercero.

26. Devolución de mercancía y ayudas a la comercialización por parte de los Asociados tras la cancelación o finalización

Tras la cancelación o finalización de un Acuerdo de Asociado, el Asociado puede devolver los productos y las herramientas de ventas tangibles que él o ella compró personalmente a Talk Fusion dentro de los 12 meses anteriores a la fecha de cancelación (el año de limitación no se aplicará a los residentes de Maryland, Wyoming y Puerto Rico) siempre que las mercancías estén actualmente en condiciones de ser comercializadas. Tras la recepción de la mercancía por parte de la Compañía y la confirmación de que actualmente se encuentra en condiciones de ser comercializada, se reembolsará al Asociado el 90 % del coste neto del/de los precio(s) de compra original(es). No se reembolsarán los gastos de envío y manipulación. Si las compras se realizaron mediante tarjeta de crédito, el reembolso será abonado de nuevo a la misma cuenta. La mercancía se encuentra en «condiciones de ser comercializada actualmente» si está sin abrir y sin utilizar y el empaquetado y el etiquetado no ha sido alterado ni dañado. No se encuentra en condiciones de ser comercializada actualmente la mercancía que esté identificada claramente en el momento de la venta como desechable, liquidación, finalizado o un artículo de temporada o que ha pasado comercialmente el tiempo de vida útil o razonablemente utilizable. La mercancía se debe devolver en un plazo de 30 días a partir de la fecha de cancelación/ finalización. Los honorarios del Servicio de gestión o del Sitio web replicado no son reembolsables excepto que sea exigible en virtud de la legislación estatal en vigor.

27. Cancelación de pedido

La legislación federal y estatal requiere que los Asociados notifiquen a sus clientes minoristas que tienen 10 días (esto también incluye a los residentes en Alaska que normalmente tienen cinco días laborables; 15 días para residentes en Dakota del Norte de 65 años y mayores) dentro de los cuales hay que cancelar su compra inicial y recibir el reembolso completo tras la devolución de los productos en esencialmente tan buen estado como cuando fueron entregados. Los Asociados informarán verbalmente a sus clientes de este derecho.

28. Residentes en Montana

Un residente en Montana puede cancelar su Acuerdo de Asociado en el plazo de 15 días desde la fecha de la inscripción y puede devolver su kit de Asociado y las herramientas de ventas y los productos que él o ella compró a la Compañía para un completo reembolso dentro de ese período de tiempo.

29. Sanciones disciplinarias

La violación del Acuerdo, cualquier conducta empresarial ilegal, fraudulenta, engañosa o inmoral, o cualquier acto u omisión por parte de un Asociado que la Compañía considere razonablemente que puede dañar su reputación o renombre comercial, puede tener como resultado la suspensión o finalización del negocio de Talk Fusion del Asociado y/o cualquier otra medida disciplinaria que Talk Fusion considere apropiada para abordar la mala conducta. En situaciones en las que Talk Fusion lo considere oportuno, la Compañía puede emprender acciones judiciales para una compensación equitativa y/o monetaria.

30. Indemnización

Los Asociados acuerdan indemnizar a Talk Fusion por todos y cada uno de los costes, gastos, reembolsos al consumidor, multas, sanciones, daños, indemnizaciones o pagos de cualquier otra naturaleza en los que incurra Talk Fusion resultantes de o relacionados con cualquier acto u omisión por el Asociado que sea ilegal, fraudulenta, engañosa, negligente, falta de ética o en violación de este Acuerdo. Talk Fusion puede optar por ejercer sus derechos de indemnización mediante la retención de cualquier compensación debida al Asociado. Este derecho de compensación no constituirá el medio exclusivo de Talk Fusion de recuperar o recaudar fondos debidos a Talk Fusion de conformidad con su derecho a la indemnización.

31. Efecto de cancelación

Un Asociado cuyo negocio se ha cancelado por cualquier motivo perderá sus derechos, beneficios y privilegios de Asociado. Esto incluye el derecho a representarse a sí mismo como Asociado independiente de Talk Fusion, para vender productos y servicios de Talk Fusion y el derecho a recibir comisiones, bonificaciones u otros ingresos resultantes de sus propias ventas y las ventas y otras actividades del Asociado y de la organización de ventas descendente antigua del Asociado. No existe reembolso total ni parcial de los honorarios del kit del Asociado ni de las tasas de renovación si se cancela el negocio de un Asociado.

32. Cancelación voluntaria

Un participante en este plan de marketing multinivel tiene el derecho de cancelar en cualquier momento, independientemente del motivo. La cancelación se debe presentar por escrito a la Compañía y a su dirección de correo postal comercial principal o puede cancelar su negocio mediante el servicio de gestión. El aviso por escrito deberá incluir la firma, nombre en letra de imprenta, dirección y Número de I.D. del Asociado. Si un Asociado también es suscriptor de un producto, continuará la suscripción del producto del Asociado a menos que el Asociado también solicite expresamente que también se cancele su suscripción. Un Asociado también puede cancelar voluntariamente su negocio de Talk Fusion no renovando el Acuerdo en la fecha de aniversario anual, retirando el consentimiento para contratar por vía electrónica.

Si cualquier Asociado independiente o el cliente no está satisfecho con la compra inicial de un paquete de producto, Talk Fusion ofrece una garantía de devolución del 100 % del dinero de diez (10) días (a menos que de otro modo sea exigido por la legislación) desde la fecha de compra. Tenga en cuenta que no son reembolsables las cuotas de renovación anuales, las mejoras de paquete de producto, las tasas de transferencia ni los impuestos de ventas y servicios. Las devoluciones sobre el precio e compra constituyen una solicitud voluntaria del comprador para cancelar. Todos los reembolsos se procesarán en el plazo de 7 días laborables desde la fecha en la que usted reciba su confirmación de cancelación.

33. Cancelación por inactividad

Si un Asociado deja de ganar una comisión durante seis meses consecutivos, su Acuerdo de Asociado y el negocio de Talk Fusion serán canceladas por inactividad. Si un Asociado también es suscriptor de los productos de la Compañía, continuará la suscripción mensual del Asociado a menos que el Asociado también solicite expresamente que también se cancele su suscripción. El antes Asociado se clasificará entonces como cliente minorista. Si el antes Asociado desea volver a inscribirse como Asociado, él o ella deben presentar una nueva solicitud y se colocarán en la parte inferior del árbol binario. Por favor tenga en cuenta: Los asociados que han pagado por adelantado su Plan mensual para un mínimo de 1 año no serán reclasificados como cliente a lo largo del período de su pago por adelantado.

34. Transferencias de negocios

Los Asociados con buena reputación que deseen vender o transferir sus negocios deben recibir la aprobación previa por escrito de Talk Fusion antes de que se pueda transferir el negocio. Las solicitudes de transferencias de negocios deben ser presentadas por escrito a support@talkfusion.com. Queda a juicio de Talk Fusion el permitir la venta o transferencia de un negocio, pero dicha autorización no será retenida injustificadamente. Sin embargo, no se podrá transferir ninguna empresa que se encuentre en probatoria disciplinaria, suspensión o bajo investigación disciplinaria a menos que y hasta que se resuelva el asunto disciplinario. Antes de transferir un negocio a un tercero, el Asociado deberá ofrecer a Talk Fusion el derecho de preferencia en la compra del negocio en los mismos términos negociados con terceros. La Compañía tendrá diez días para ejercer su derecho de preferencia.

35. Transferencia tras el fallecimiento de un Asociado

Un asociado podrá dejar en herencia su negocio a sus herederos. Puesto que Talk Fusion no puede dividir comisiones entre varios beneficiarios o receptores, los beneficiarios o receptores deben formar una entidad empresarial (corporación, sociedad de responsabilidad limitada, asociación, etc.) y Talk Fusion transferirá el negocio y emitirá las comisiones a la entidad empresarial. En caso de una transferencia del negocio a través de instrumento testamentario, el beneficiario del negocio debe proporcionar a Talk Fusion cartas testamentarias certificadas e instrucciones por escrito del depositario del patrimonio, o un auto del Tribunal de Justicia, que facilite orientación sobre la correcta disposición de los negocios. El beneficiario debe también ejecutar y presentar a la Compañía un Acuerdo de Talk Fusion en el plazo de 30 días a partir de la fecha en la cual el negocio sea transferido por el patrimonio al beneficiario o se cancelará el negocio.

36. Distribución del negocio tras el divorcio

Talk Fusion no puede dividir las comisiones entre múltiples partes, tampoco puede dividir una organización descendente. En definitiva, en casos de divorcio, cualquier acuerdo o sentencia de divorcio debe adjudicar el negocio en su totalidad a una de las partes. Talk Fusion reconocerá como propietario del negocio al cónyuge a quien se le adjudique el negocio en virtud de un acuerdo de transacción legalmente vinculante o una sentencia del tribunal. El cónyuge que reciba el negocio de Talk Fusion debe también ejecutar y presentar un Acuerdo de Talk Fusion en el plazo de 30 días desde la fecha en la que el divorcio sea definitivo o se cancelará el negocio.

37. Disolución de una entidad empresarial

Talk Fusion no puede dividir las comisiones entre múltiples partes, tampoco puede dividir una organización descendente. En definitiva, en caso de que una entidad empresarial que opera un negocio de Talk Fusion se disuelva, los propietarios de la entidad empresarial deben informar a la Compañía acerca de la identidad de la parte correcta que va a recibir el negocio. El negocio de Talk Fusion debe ser adjudicado a un solo individuo o entidad que haya sido reconocido previamente por parte de la Compañía como propietario de la entidad empresarial, la Compañía no puede dividir el negocio entre varias partes ni emitir pagos de comisiones por separado. Si la entidad empresarial desea vender o transferir su negocio de Talk Fusion, debe hacerlo con arreglo a la Política 34. Además, el receptor del negocio de Talk Fusion debe también ejecutar y presentar un Acuerdo de Talk Fusion a la Compañía en el plazo de 30 días desde la fecha de disolución de la entidad empresarial o se cancelará el negocio.

38. Inducir a Asociados a infringir la Política

Los Asociados no deben inducir, animar ni ayudar a otro Asociado a infringir el Acuerdo de ninguna forma.

39. Informar de errores o discrepancias

Si un Asociado cree que se ha producido un error o existe una discrepancia en su compensación, en la estructura o compensación de su organización descendente o cualquier otro error por parte de la Compañía que ha afectado a sus ingresos, es responsabilidad del Asociado llamar la atención de la Compañía por escrito en un plazo no superior a 60 días desde la fecha en la que se produjo el error. Aunque Talk Fusion hace todo lo posible para rectificar errores, la Compañía no será responsable de corregir errores, realizar cambios ni realizar remuneración financiera por los errores de los que se informe más de 60 días después de que se produzca el error.

40. Actividades internacionales

Los Asociados no pueden vender productos Talk Fusion en ningún mercado internacional, ni realizar actividades profesionales de ninguna naturaleza, en ningún país extranjero que la Compañía no haya anunciado que está oficialmente abierto para negocios.

41. Resolución de disputas

El siguiente enfoque integral para la resolución de disputas se aplicará a todas las disputas entre los Asociados y la Compañía.

- a. Mediación confidencial Sujeto a las excepciones en estas políticas, antes de plantear una demanda judicial para conflictos que surjan de o relacionados con el Acuerdo o los negocios de Talk Fusion, las partes intentarán de buena fe resolver el conflicto mediante mediación confidencial no vinculante. Se designará como mediador una persona que sea mutuamente aceptable para las partes. Si las partes no pueden llegar a un acuerdo sobre el mediador en el plazo de 30 días a partir desde la fecha en la que la parte denunciante presenta una solicitud por escrito buscando mediación, la parte demandante solicitará a la American Arbitration Association (Asociación Americana de Arbitraje, «AAA») que designe un mediador. La mediación deberá producirse en el plazo de 90 días desde la fecha en la que la parte demandante presente una solicitud por escrito a la otra parte que busca mediación. Los honorarios y los costes del mediador, así como los costes de cumplimiento y realización de la mediación, serán divididos a partes iguales entre las partes. Cada una de las partes deberá pagar su parte de los honorarios y costes compartidos por anticipado al menos 10 días antes de la mediación. Cada una de las partes pagará los honorarios de su propio abogado, costes y gastos individuales asociados con el cumplimiento y asistencia a la mediación. Las reclamaciones de US\$15 000,00 y superiores se celebrarán con las partes y el mediador presentes físicamente en la misma ubicación en Brandon, Florida y no durará más de dos días laborables a menos que las partes acuerden lo contrario. Las reclamaciones inferiores a US\$15 000,00 pueden celebrarse telefónicamente, pero se celebrarán en persona si las partes acuerdan mutuamente hacerlo así y no durará más de un día laborable a menos que las partes acuerden lo contrario. Ninguna de las partes estará representada por un abogado en ninguna mediación en la que la reclamación sea de US\$15 000,00 o inferior. Sin embargo, si una de las partes es un abogado que actúe en su propio nombre, la otra parte tendrá el derecho a ser representada por su abogado también en la mediación.

b. Arbitraje confidencial Salvo pacto en contrario en el Acuerdo, si no se resuelve una reclamación a través de la mediación, cualquier controversia o reclamación que sea de US\$15 000,00 o superior en daños que surja de o relacionada con este Acuerdo, el incumplimiento del mismo o el negocio de Talk Fusion deberá resolverse mediante arbitraje confidencial vinculante. Las partes renuncian a los derechos a un juicio con jurado o ante cualquier tribunal. El arbitraje será interpuesto, y administrado por, la American Arbitration Association de conformidad con las Commercial Arbitration Rules (Reglas de Arbitraje Comercial) y los Mediation Procedures (Procedimientos de Mediación) de AAA que se encuentran disponibles en el sitio web de AAA en www.adr.org. Las copias de las Commercial Arbitration Rules y los Mediation Procedures de AAA también serán enviados por correo electrónico a los Asociados previa solicitud al Departamento de Servicio de atención al cliente de Talk Fusion. Independientemente de las normas de AAA, a menos que las partes estipulen lo contrario, lo siguiente se aplicará a todas las acciones de arbitraje:

- En todos los casos se aplicarán las Federal Rules of Evidence (Reglamento Federal en Materia de Pruebas);
- Las partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento permitidos por las Federal Rules of Civil Procedure (Reglamento Federal de Procedimiento Civil);
- Las partes tendrán derecho a presentar mociones en virtud de los Artículos 12 y/o 56 de las Federal Rules of Civil Procedure;
- La Federal Arbitration Act (Ley Federal de Arbitraje) regirá todos los asuntos en relación con el arbitraje, incluyendo el carácter ejecutorio de esta disposición de arbitraje. La legislación del Estado de Florida, sin consideración alguna hacia principios del conflicto, regirá todas las demás cuestiones relacionadas con o derivadas del Acuerdo y del negocio de Talk Fusion;

- La vista del arbitraje deberá comenzar a más tardar 365 días después de la fecha en la que se designa el árbitro y tendrá una duración de no más de cinco días laborables;
- Se asignará el mismo tiempo a las partes para presentar sus casos respectivos.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en un emplazamiento seleccionado por las partes. Si las partes no pueden convenir un emplazamiento adecuado, se celebrará en el condado en el que resida el demandado (si es una persona) o tiene su lugar de negocios principal (si se trata de una entidad empresarial). Las partes podrán seleccionar un árbitro mutuamente aceptable. Si las partes no se ponen de acuerdo sobre un árbitro en un plazo de 60 días a partir de la fecha en que se presenta el arbitraje, el peticionario solicitará a AAA que designe un árbitro. Cada una de las partes en el arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluyendo los honorarios legales y tasas de tramitación. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, en caso necesario, podrá ser reducida a un juicio en cualquier tribunal que tenga jurisdicción sobre cualquiera de las partes. Este acuerdo de arbitraje sobrevivirá la cancelación o finalización del Acuerdo.

Las partes, sus respectivos agentes y abogados y el árbitro mantendrán la confidencialidad de las actuaciones arbitrales

y no revelarán a terceros:

- La sustancia de los hechos subyacentes, o base para, a la controversia, disputa o reclamación;
- La sustancia o el contenido de cualquier oferta de arreglo o debates del arreglo u ofertas relacionados con la disputa;
- Los alegatos, el contenido de cualquiera de los escritos procesales y exposición de los alegatos, presentado en cualquier procedimiento de arbitraje;
- El contenido de cualquier testimonio u otras pruebas presentadas en una vista de arbitraje u obtenidos a través de descubrimiento en el arbitraje;
- Los términos o el importe de cualquier laudo arbitral;
- Las decisiones del árbitro en el procedimiento y/o cuestiones sustantivas relacionadas con el caso.

c. Daños y perjuicios por incumplimiento de las obligaciones de confidencialidad Si una de las partes infringe sus obligaciones de confidencialidad en virtud de las políticas de mediación o arbitraje, la parte afectada incurrirá en importantes daños a su reputación y renombre comercial que no serán fácilmente calculables. Por lo tanto, si una parte, sus abogados o agentes infringen las cláusulas de confidencialidad de esta política, la parte afectada tendrá derecho a reclamar daños y perjuicios por un importe de US\$25 000,00 por infracción. Cada revelación de cada alegación, escrito procesal, reclamación u otra revelación prohibida constituirá una infracción independiente. Las partes acuerdan que este monto de daños liquidados es razonable y renuncian a todas las reclamaciones y defensas que constituye una sanción. Las obligaciones de confidencialidad en esta política de resolución de disputas no deberán restringir a una parte o a su abogado actuando de buena fe de debatir una reclamación con una persona para determinar si él/ella es testigo en la demanda y según sea necesario para obtener el testimonio pertinente de los testigos) o de debatir o mostrar documentos u otras pruebas necesarias para preparar al testigo para testimonio o determinar el grado de conocimiento de los testigos de los hechos pertinentes al caso. Sin embargo, ninguna de las partes permitirá que un testigo o potencial conserve copias de cualquiera de los documentos, pruebas o alegatos relacionados con el asunto.

d. Disputas no sujetas a arbitraje ni mediación

- **Compensación equitativa** Sin perjuicio del acuerdo de arbitraje antes mencionado, nada de lo dispuesto en el Acuerdo impedirá que cualquiera de las partes pueda solicitar y obtener del tribunal una orden de restricción temporal, orden conminatoria preliminar o permanente u otra compensación equitativa para salvaguardar y proteger la propiedad intelectual, los secretos industriales y/o información confidencial, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa la ejecución de sus derechos en virtud de las disposiciones de prohibición de promociones del Acuerdo.
- **Reclamaciones por daños y perjuicios inferiores a US\$15 000,00.** Las reclamaciones para solicitar indemnizaciones por daños y perjuicios por un valor inferior a US\$15 000,00 no están sujetas a las disposiciones de arbitraje de este Acuerdo (pero están sujetas a los requisitos de mediación, jurisdicción y lugar). La parte ganadora en cualquier litigio reclamando daños y perjuicios por un valor inferior a US\$15 000,00 tendrá derecho a una indemnización de los honorarios de abogados y gastos judiciales razonables.
- **Litigios de menor cuantía.** Un asociado puede iniciar acciones legales en juzgados por litigios de menor cuantía por procedimiento contencioso o demanda dentro del ámbito de la jurisdicción del juzgado de litigios de menor cuantía en la jurisdicción en la que él/ella resida, y no necesita participar en el proceso de mediación o de arbitraje, siempre que la acción de los litigios de menor cuantía que él/ella presente es el único foro en el que el conflicto está pendiente.
- **Ejecución de un laudo arbitral.** Una parte podrá solicitar a un tribunal la ejecución judicial de un laudo arbitral. Las partes dan su consentimiento a la exclusiva competencia jurisdiccional y lugar en los tribunales que residen en Hillsborough County, Estado de Florida o el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para Middle District de Florida, Tampa Division, para hacer cumplir un laudo arbitral. Si se inicia una demanda para hacer cumplir un laudo arbitral, la parte ganadora de la demanda tendrá derecho a una indemnización por los honorarios del abogado y gastos judiciales razonables.

e. Renuncia a la demanda colectiva. Todas las disputas derivadas o relacionadas con el Acuerdo, o derivadas y relacionadas con el negocio de Talk Fusion, serán señalados y se procederá sobre una base individual. Las partes renuncian a sus derechos a continuar con cualquier arbitraje o litigio contra la otra parte y/o sus respectivos propietarios, directivos, directores y agentes, en una base consolidada o demanda.

f. Indemnización por daños y perjuicios pactada. En cualquier caso que surja o se relacione con la finalización errónea de un Acuerdo de Asociado y/o negocio independiente, las partes convienen en que los daños serán muy difíciles de determinar. Por tanto, las partes estipulan que si la finalización involuntaria de un Acuerdo de Asociado y/o pérdida de su negocio independiente se demuestra y sostiene que es errónea según cualquier doctrina jurídica, el único recurso del Asociado será la indemnización por daños y perjuicios pactada calculada como sigue:

- Para los Asociados de hasta el rango de comisiones Doble Diamante la indemnización por daños y perjuicios pactada será de la cuantía de la compensación bruta que él/ella ganó con arreglo al plan de compensación en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la finalización.
- Para los Asociados en el rango de comisiones de Triple Diamante hasta Diamante Azul Presidencial la indemnización por daños y perjuicios pactada será de la cuantía de la compensación bruta que él/ella ganó con arreglo al plan de compensación en los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la finalización.
- Para los Asociados en el rango de comisiones de Diamante Azul Embajador hasta Diamante Azul Imperial la indemnización por daños y perjuicios pactada será de la cuantía de la compensación bruta que él/ella ganó con arreglo al plan de compensación en los veinticuatro (24) meses inmediatamente anteriores a la finalización.

La indemnización incluirá comisiones y bonificaciones ganadas por el Asociado de conformidad con el plan de compensación de Talk Fusion así como las ganancias de la venta minorista obtenidas por el Asociado por la venta de mercancía de Talk Fusion. Sin embargo, las ganancias de la venta minorista deben ser justificadas facilitando copias verdaderas y precisas de los recibos para minoristas total y correctamente cumplimentados facilitados por el Asociado a los clientes en el momento de la venta. Las partes acuerdan que el programa de indemnización por daños y perjuicios pactada dicho anteriormente es justo y razonable.

El rango de «Comisiones» de un Asociado es el rango o título en el que está calificado realmente para ganar la compensación según el plan de compensación de Talk Fusion durante un período de pago. Para los fines de esta política, el período de pago relevante para determinar el rango de comisiones de un Asociado es el período de pago durante el cual el negocio del Asociado se coloca en suspensión o terminado, lo que ocurra primero. El rango de «Comisiones» difiere del «Rango de reconocimiento», que es el título o rango más alto al que se le ha pagado nunca a un Asociado según el plan de compensación de Talk Fusion.

g. Renuncia a daños y perjuicios. En cualquier demanda derivada o relacionada con el Acuerdo, las partes renuncian a todas las reclamaciones por daños incidentales y/o consecuentes, incluso si la otra parte ha sido informada de la posibilidad de tales daños. Las partes además renuncian a todas las reclamaciones de indemnizaciones por daños y perjuicios punitivos y ejemplarizantes.

h. Legislación vigente, jurisdicción y lugar. La jurisdicción y el lugar en relación con una disputa derivada o relacionada con este Acuerdo o de la relación comercial entre las partes, que no está sometida a arbitraje residirá exclusivamente en Hillsborough County, Estado de Florida o el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para Middle District de Florida (Tampa Division). La legislación del Estado de Florida regirá las demandas incoadas ante un tribunal.

i. Residentes en Louisiana. Sin perjuicio de lo antes mencionado, y la disposición de arbitraje establecida anteriormente, los residentes del estado de Louisiana tendrán derecho a interponer una demanda en el foro de su estado y de conformidad con la legislación de Louisiana.