

# GUÍA DE NEGOCIOS

LO QUE USTED NECESITA SABER  
PARA MANEJAR SU NEGOCIO IMMUNOTEC



# Índice

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <b>1. La Guía de Negocios</b> .....  | <b>4</b>   | 3.02                                      | Impuesto de Ventas al por Menor                                |
| 1.01   | Bienvenido a Immunotec   | 3.03                                      | Formas de Exención de Impuestos                                |
| 1.02   | Su Contrato con Immunotec  | 3.04                                      | Otras Formas   |
| 1.03   | Posición de Contratista Independiente                                      | <b>4. Representando a Immunotec</b> ..... | <b>14</b>  |
| 1.04   | El Consultor Independiente   | 4.01                                      | Tarjetas de Presentación, Papelería, Listas de Teléfonos       |
| 1.05   | Cambios a la Guía de Negocio   | 4.02                                      | Información de Productos y Testimoniales                       |
| 1.06   | Políticas de Privacidad  | 4.03                                      | Declaraciones sobre los Productos, su Uso y Testimoniales      |
| 1.07   | Información Confidencial/Reportes Dados a los Consultores                  | 4.04                                      | Plan de Compensación y tergiversaciones a ingresos gananciales |
| 1.08   | Notificaciones   | 4.05                                      | Leyes Gubernamentales  |
| 1.09   | Divisibilidad  | 4.06                                      | Aprobación Gubernamental o Endoso                              |
| 1.10   | Cesión   | 4.07                                      | Contactos con Reguladores Gubernamentales                      |
| <b>2. Solicitudes, Propiedad de Negocio y Renovaciones</b> .....           | <b>7</b>   | 4.08                                      | Respeto al Equipo Corporativo de Immunotec                     |
| 2.01   | Requisitos para la Solicitud   | 4.09                                      | False Representación de la Compañía                            |
| 2.02   | Números de Identificación Fiscal   | 4.10                                      | Indemnización  |
| 2.03   | Recepción de Solicitudes u Órdenes en Tiempo                               | <b>5. Publicidad</b> .....                | <b>18</b>  |
| 2.04   | Adición de Co-Solicitantes   | 5.01                                      | Uso de Medios en Línea   |
| 2.05   | Residentes de los Estados Unidos de América de Georgia, Luisiana y Montana | 5.02                                      | Internet y Medios Electrónicos                                 |
| 2.06   | Elegibilidad   | 5.03                                      | Correos Electrónicos y Faxes                                   |
| 2.07   | Estableciendo una Empresa, Sociedad o Fideicomiso                          | 5.04                                      | Correspondencia por Correo Electrónico                         |
| 2.08   | Muerte o Incapacidad   | 5.05                                      | Difusión por Fax   |
| 2.09   | Herencia de una Posición de Consultor                                      | 5.06                                      | Mensajes de Texto  |
| 2.10   | Divorcio, Separación o Disolución de Sociedad                              | 5.07                                      | Lineamientos del Centro de Negocios del Consultor              |
| 2.11   | Ventas, Transferencias o Cesiones de un Negocio Immunotec                  | 5.08                                      | Marcas Registradas, Logotipos, Nombres y Derechos de Autor     |
| 2.12   | Cuota de Renovación  | 5.09                                      | Contactando a los Medios                                       |
| 2.13   | Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Cambio de Nombres                | 5.10                                      | Apariciones Personales   |
| 2.14   | Personal Militar (Sólo para los Estados Unidos de América)                 | 5.11                                      | Tele marketing   |
| <b>3. Impuesto sobre la Renta e Impuesto por Ventas al por Menor</b> ..... | <b>12</b>  | 5.12                                      | Exposiciones y Ferias  |
| 3.01   | Impuesto sobre la Renta  | 5.13                                      | Presentación de Productos                                      |
|  |  | 5.14                                      | Publicidad en Directorios Telefónicos                          |
|  |  | 5.15                                      | Contestando el Teléfono  |

|  |           |  |
|--|-----------|--|
| <b>6. Siendo un Patrocinador Ético.....</b>                        | <b>26</b> | 10.04 Confirmación de una Orden  |
| 6.01 Patrocinar  |           | 10.05 Fondos Insuficientes   |
| 6.02 Derechos de elegir un Patrocinio                              |           | 10.06 Información de Tarjeta de Crédito  |
| 6.03 Cambiando Líneas de Patrocinio                                |           | 10.07 Pago por Cheque  |
| 6.04 Familiares y Cuentas Duplicadas                               |           |  |
| 6.05 Patrocinio Cruzado  |           | <b>11. Política de Garantía de Satisfacción y Devolución.....</b>                              |
| 6.06 Ventas Cruzadas   |           | <b>37</b>  |
| 6.07 Patrocinio y Responsabilidades de la Línea Ascendente         |           | 11.01 Política de devolución de Clientes de AutoEnvío y Clientes Minoristas                    |
| 6.08 Patrocinio Ético  |           | 11.02 Política de Devolución al Cliente a través de sus Consultores Independientes             |
| 6.09 Responsabilidades hacia su Organización de Línea Descendiente |           | 11.03 Política de Devolución al Consultor  |
| 6.10 Combinando un Contrato con Terceros con su Negocio Immunotec  |           | 11.04 Devolución de Producto y Ayudas de Ventas a la Cancelación de un Contrato o Distribución |
| 6.11 Asignación de Clientes Potenciales                            |           |  |
| <b>7. Prácticas Profesionales de Ventas.....</b>                   | <b>30</b> | <b>12. Siguiendo la Guía de Negocio, Inactividad y Cancelación.....</b>                        |
| 7.01 Mercados Disponibles  |           | <b>39</b>  |
| 7.02 Ventas de Productos   |           | 12.01 Violaciones de la Guía de Negocio  |
| 7.03 Etiquetado y Empaque  |           | 12.02 Reportando Violaciones   |
| 7.04 Seguro  |           | 12.03 Terminación por Causa  |
| 7.05 No Restricciones de Precio o Territorio                       |           | 12.04 Terminación por la Compañía  |
| 7.06 Recibos de Ventas   |           | 12.05 Renuncia   |
| 7.07 Juntas de Monitoreo   |           | 12.06 Cancelación Seguida de una Falta de Renovación   |
| 7.08 Compra de Bonos   |           | 12.07 Efecto de la Cancelación   |
| 7.09 Apilado   |           | 12.08 Roll-up de la Organización de Mercadeo   |
| 7.10 Almacenamiento de Producto                                    |           |  |
| <b>8. Políticas Internacionales.....</b>                           | <b>33</b> | <b>13. Procedimiento de una Apelación Disciplinaria.....</b>                                   |
| 8.01 Cómo Llevar a Cabo Negocios Internacionalmente                |           | <b>41</b>  |
| <b>9. Comisiones y Bonos.....</b>                                  | <b>34</b> | 13.01 Solución de Controversias  |
| 9.01 Calificaciones para Comisiones y Bonos                        |           | 13.02 Procedimiento Disciplinario  |
| 9.02 Depósito Directo  |           | 13.03 La Violación Información de Enfermedad   |
| 9.03 Ajustes a Comisiones y Bonos                                  |           | 13.04 Terminación del Contrato por la Compañía   |
| 9.04 Errores o Preguntas   |           | 13.05 Efecto de la Inactivación y Terminación  |
| <b>10. Órdenes y Pagos.....</b>                                    | <b>35</b> | 13.06 Sanciones  |
| 10.01 Programas de AutoEnvío y AutoEnvío al Cliente                |           | 13.07 Restablecimiento después de la Terminación por la Compañía                               |
| 10.02 Políticas Generales de Órdenes                               |           | 13.08 Arbitraje y Legislación Aplicable  |
| 10.03 Políticas en Envío y Back-Order                              |           |  |
|  |           | <b>14. La AVD.....</b>   |
|  |           | <b>44</b>  |
|  |           | <b>15. Glosario de Términos.....</b>   |
|  |           | <b>45</b>  |
|  |           | <b>16. Información de Contacto Importante</b>  |
|  |           | <b>46</b>  |

Por favor note que por el sólo propósito de acortar el texto, el uso del masculino incluye el femenino.

# 1. La Guía de Negocios

## 1.01 Bienvenido a Immunotec

Immunotec es una empresa de multinivel que distribuye sus productos de salud y bienestar a través de una vasta red de Consultores Independientes. Desde su comienzo, Immunotec ha construido su éxito en un inquebrantable compromiso hacia la integridad de tanto de sus productos, como de su negocio, junto con un entusiasta deseo de proteger el negocio de sus Consultores Independientes.

Mientras Immunotec consiste en muchos y diversos equipos de negocios y miles de Consultores Independientes, nos esforzamos por asegurar que la organización entera trabaje cooperativamente para preservar y proteger la extraordinaria oportunidad de negocio de la que estamos tan orgullosos.

## 1.02 Su Contrato con Immunotec

La Guía de Negocios es una parte integral del Contrato de Consultor Immunotec (“Solicitud” o conjuntamente denominados “Contrato”). Como un Consultor Independiente, usted debe cumplir con todos los términos y condiciones establecidos por Immunotec Inc., y sus subsidiarias y afiliadas (en adelante denominadas la “Compañía”) dentro de la Guía de Negocios, la Solicitud de Consultor y Plan de Compensación, todas las cláusulas indicadas en las formas producidas por Immunotec y todos los anuncios del Sistema de Negocios, así como honrar todas las leyes y reglamentos aplicables en el estado, provincia, país u otra subdivisión política en donde viva y en las que opere su negocio Immunotec. Por favor estudie este documento con cuidado. Cada Consultor Independiente Immunotec (el “Consultor”) es responsable de adherirse al Contrato y a la Guía de Negocios. La Guía de Negocios aplica a todos los Consultores y será ejecutada como tal. La violación a la misma resultará en una Acción Disciplinaria y de Cumplimiento, como se establece en la sección 13 de esta Guía y cualquier sanción disciplinaria relacionada impuesta del Procedimiento. El Consejo de Administración se reserva el derecho de renunciar a cualquier regla incluida en el contenido de este documento como considere apropiado sin explicación.

El Contrato Immunotec que ha firmado o ha acordado en la Página de Internet de la Compañía cuando se convirtió en Consultor Independiente, es un contrato legal entre usted e Immunotec. Esta *Guía de Negocios*, junto con los documentos del Plan de Compensación, forman parte del Contrato y pueden ser modificados en cualquier momento por Immunotec. Es su responsabilidad leerlos, entenderlos y adherirse a la versión más actualizada de estas políticas y proveer la versión más actualizada de ambos, la Guía de Negocios y del Plan de Compensación Immunotec, a nuevos solicitantes antes de que firmen el Contrato. La versión más actualizada de la Guía de Negocios, está localizada en su Centro de Negocios en línea. (Ver sección 1.05)

El otorgamiento de una distribución a un Consultor Independiente, es condicional sobre el compromiso de cumplir con esta *Guía de Negocios*. Para proteger la integridad de su negocio, Immunotec puede tomar todas las acciones que considere necesarias, para asegurar que las prácticas de negocio requeridas sean cumplidas.

## 1.03 Posición de Contratista Independiente

Como Consultor Independiente, usted es un Contratista Independiente y no un empleado de Immunotec para todos los propósitos, incluyendo impuestos. Usted no es considerado como un comprador de una franquicia, licencia u oportunidad de negocio. No existe ninguna relación de empleado/patrón, agente, socio, o de asociación (joint venture) entre la Compañía y el Consultor.

Immunotec pone gran valor en su nombre, marcas registradas y marcas de servicio. Los Consultores pueden usar éstas para promover sus negocios, pero sólo como está expresamente autorizado. Cuando sea que el nombre de Immunotec es usado, es importante que siempre incluya su nombre y, la anotación: “Consultor Independiente (Nivel) de Immunotec”. Incluir su nivel es opcional.

## 1.04 El Consultor Independiente

El “Consultor Independiente” es un término usado para describir a un distribuidor independiente. Un distribuidor independiente es un Consultor que compra productos a la Compañía, para sí mismo y/o para menudeo (excluyendo sitios

de subastas), a consumidores y gana comisiones a través del Plan de Compensación, llegando a ciertos requerimientos de volumen. Como Consultor Independiente, usted debe tener los siguientes derechos y responsabilidades:

1. Ganar comisiones y bonos por ventas de los productos de la Compañía, en cualquier país en el que la Compañía haga negocios ("País de Operación").
2. Usted es un Contratista Independiente para todos los efectos, incluyendo efectos legales y fiscales. No existe ninguna relación de empleado/patrón, sociedad, agencia o asociación (joint venture) entre el Consultor y la Compañía.
3. Los Consultores establecen sus propios horarios de trabajo y determinan sus propios métodos de contratar órdenes.
4. Los Consultores son responsables por su propia cuenta, de pagar todos los impuestos o aranceles requeridos por ley, incluyendo impuesto sobre la renta, contribuciones nacionales de seguro y el correspondiente reporte, declaración y pago de impuestos sobre ventas y bonos/comisiones/incentivos.
5. Usted deberá guardar todos los registros necesarios y apropiados, para asegurar la apropiada declaración y pago de cualquiera de los mencionados impuestos o aranceles.
6. Usted no deberá vincular a la Compañía o incurrir en ninguna deuda o gasto en nombre de la Compañía, o abrir ninguna cuenta de cheques a nombre de, para o por el nombre de la Compañía.

El Consultor Independiente tiene gran libertad de construir un negocio en base a su personalidad única, talentos, metas y objetivos.

### **1.05 Cambios a la Guía de Negocio**

La Compañía específicamente se reserva el derecho de hacer cualquier cambio que considere necesario a la Guía de Negocios y al Plan de Compensación (precio y/o características del negocio) sobre notificación de acuerdo con lo siguiente:

Cualquier revisión a la Guía de Negocios y Plan de Compensación, serán obligatorios para todos los Consultores al momento de su publicación en los Documentos en Línea de Immunotec o como sean oficialmente anunciados en cualquier comunicado de la Compañía.

Dado que ya sea que la ley o el ambiente de negocios pueden cambiar, Immunotec se reserva el derecho de modificar ambos, su lista de precios de los productos y el Contrato, en cualquier momento. Cuando un Consultor Independiente firma el Contrato, también acuerda en acatar todas las modificaciones que Immunotec elija hacer. Es responsabilidad de Immunotec, notificar a sus Consultores cuando el Contrato o cualquier otro documento importante, sean modificados. Immunotec hará disponible para todos los Consultores, una copia completa de las cláusulas modificadas del documento en particular, a través de uno o varios de los siguientes métodos:

- Postearlo en la página de Internet de Immunotec
- Correo Electrónico
- Inclusión en los periódicos de Immunotec
- Inclusión en las órdenes de producto o con los cheques
- A través de correos especiales

Al aceptar las comisiones, o de alguna otra forma continuar en este negocio Immunotec, un Consultor Independiente es considerado como que ha aceptado todos y cada uno de los cambios.

### **1.06 Políticas de Privacidad**

Immunotec defiende los derechos de los individuos a la privacidad; si un Consultor Independiente es encontrado haciendo mal uso de información personal, se podrán tomar acciones legales y disciplinarias.

Para detalles completos, por favor refiérase a la Política de Privacidad de Immunotec en [http://www.immunotec.com/IRL/PDF/PrivacyPolicy\\_SP.pdf](http://www.immunotec.com/IRL/PDF/PrivacyPolicy_SP.pdf)

### **1.07 Información Confidencial/Reportes Dados a los Consultores**

La genealogía de la Compañía (siendo información mantenida por la Compañía relacionada con sus Consultores, incluyendo sin limitación, su relación con cada uno de sus Consultores, el patrocinio de cada Consultor, las líneas ascendentes y descendentes, tablas, reportes de datos y otro material, y el historial de información de compras

[colectivamente la "Información Confidencial"], son propiedad de la Compañía, son altamente sensibles y valiosas para el negocio de la Compañía y son transmitidos a usted en estricta confidencialidad. Los intereses legítimos de negocio de la Compañía, requieren (entre otras cosas) la no divulgación de la misma a la competencia de la Compañía.

En el caso de que la Compañía divulgue detalles de cualquiera de su genealogía a usted durante el término del Contrato:

- Usted deberá en todo momento y sin limitación de tiempo, tratar dichos detalles como Información Confidencial en la naturaleza de secreto comercial y no divulgará dichos detalles a ninguna otra persona (incluyendo a ninguna compañía o persona competidora de la Compañía).
- Usted deberá tomar todos los pasos razonables para proteger y mantener la seguridad de la información y deberá usar los detalles sólo para el beneficio del negocio de la Compañía y para el propósito establecido para el cual fue proporcionada.

Usted reconoce que el incumplimiento de esta sección, causará un daño irreparable a la Compañía y acuerda que la Compañía pueda tomar todas las acciones disciplinarias o legales necesarias, incluyendo medidas cautelares o inmediata terminación sin notificación o retraso para proteger esta información confidencial.

### **1.08 Notificaciones**

De tiempo en tiempo, Immunotec puede necesitar entregar notificaciones importantes a sus Consultores Independientes. Estas notificaciones serán consideradas entregadas propiamente si son enviadas a usted a su última dirección en el archivo de Immunotec y si son entregadas por correo, mensajería especializada, fax o correo electrónico.

### **1.09 Divisibilidad**

Si cualquier parte de esta Guía de Negocios se convierte en inválida o no ejecutable por cualquier razón, dicha parte podrá ser separada del documento y el resto de los términos seguirán teniendo plena fuerza y validez. El término inválido será normalmente reemplazado por uno similar, pero válido.

### **1.10 Cesión**

Nada de lo previsto en la presente, impedirá a la Compañía ceder sus derechos y obligaciones a sus Consultores Independientes, a cualquier persona, firma o corporación. Los Consultores no podrán ceder sus derechos y obligaciones bajo este Contrato, sin el previo consentimiento escrito de Immunotec.



## 2. Solicitudes, Propiedad de Negocio y Renovaciones

Un solicitante se convierte en un Consultor Independiente de Immunotec, una vez que el formulario de Contrato haya sido completado y firmado personalmente, recibido y aceptado por Immunotec, cuando un Consultor Independiente acuerda los términos en la página de Internet de la Compañía. Los formularios de Contrato podrán ser enviados por fax o por correo a Immunotec, completados en línea con firma electrónica o por teléfono seguido del envío de la solicitud firmada a la Compañía. La Solicitud es una forma de dos lados que deberá ser completada y enviada a Immunotec. Para facilitar el proceso de registro, solicitudes telefónicas son aceptadas durante horas laborales normales.

Una vez que un Contrato firmado es recibido y aceptado, el Contrato es válido por un año completo contado a partir de la fecha de recepción. El Paquete de Bienvenida del Consultor es parte del nuevo negocio del Consultor, y deberá ser ordenado como parte de su proceso inicial de solicitud.

Su fecha de aniversario con Immunotec, está basada en la fecha en la que se registró con Immunotec. Las fechas de recepción son registradas por Immunotec y se convierten en oficiales para todos los efectos, incluyendo la determinación de discrepancias o posibles quejas. Immunotec se reserva el derecho de arbitrariamente negar cualquier Contrato a su sola discreción.

### 2.01 Requisitos para la Solicitud

Todos los solicitantes deberán ser residentes de un país en el que la Compañía esté autorizada para conducir su negocio, y mayores de edad. Excepto para residentes del estado de Dakota del Norte en los Estados Unidos de América, todos los nuevos Consultores deben comprar un Paquete de Bienvenida del Consultor al someter su solicitud. Si su país, estado, provincia o municipio, requiere una licencia de vendedor de venta directa o cualquier otra, es su responsabilidad como Consultor Independiente obtener esa licencia.

### 2.02 Números de Identificación Fiscal

Todo Consultor Independiente que haga su solicitud como individuo, requiere dar a Immunotec su Número de Seguro Social (SSN) o su Número de Identificación Fiscal (TIN) en los Estados Unidos de América, o un Número de Seguro Social Canadiense (SIN) o número de negocio (BN) en Canadá, el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), número de identificación fiscal en México, una Cédula en República Dominicana y/u otros números de identificación que sean específicos a un País de Operación en particular.

Los Consultores Independientes que hagan su solicitud como empresas, deberán someter su Número federal de Identificación Fiscal en los Estados Unidos de América, o su Impuesto Canadiense de Bienes y Servicios (GST), los números de Impuesto de Ventas Provincial (PST) e Impuesto Armonizado de Ventas (HST), el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) en México y la Cédula en la República Dominicana, o cualesquiera otros números de identificación específicos para cada País de Operación, incluyendo el Reino Unido e Irlanda. Las comisiones no serán pagadas, a menos que estos números se encuentren en los archivos de la Compañía.

En todas las jurisdicciones, si usted somete números de identificación fiscal falsos a la Compañía, será sujeto a inmediata terminación. Los números de identificación no deberán ser usados en conexión con la Solicitud de un Consultor u orden sin el previo consentimiento de esa persona. Si usted somete firmas falsificadas o información falsa a Immunotec en su nombre o de otro Consultor, su Contrato Immunotec será terminado sin notificación ni retraso.

### 2.03 Recepción de Solicitudes u Órdenes en Tiempo

Todas las Solicitudes y Contratos de los Consultores Independientes, deberán ser enviados a Immunotec, dentro de las 72 horas posteriores a su firma por un nuevo solicitante. Las órdenes de producto puestas por un Consultor, deberán también ser enviadas en el mencionado período.

### 2.04 Adición de Co-Solicitantes

Co-solicitantes (ya sean individuos o empresas) podrán ser agregados a un negocio Immunotec existente, enviando a Immunotec una solicitud escrita, junto con una forma de Contrato completa y firmada y aceptada por la Compañía.

El solicitante original (Consultor Independiente), deberá permanecer como parte de la distribución. Los Co-Solicitantes no podrán tener su propia distribución activa de Immunotec.

Si el Consultor Independiente original, desea terminar su relación con Immunotec, su negocio Immunotec deberá ser transferido o cedido como es explicado en la sección de Ventas, Transferencias o Cesiones de un Negocio Immunotec. Si los procedimientos correctos no son seguidos, la distribución será terminada cuando el Consultor Independiente se retire. Las comisiones serán enviadas a la dirección registrada del Consultor Independiente original. Esta sección pertenece a la adición de un co-solicitante y no al cambio de patrocinio.

En algunos casos, documentos notariados podrán ser requeridos antes de que los cambios sean finalizados. Por favor permita por lo menos 30 días después de la recepción del pedido para procesamiento.

## **2.05 Residentes de los Estados Unidos de América de Georgia, Luisiana y Montana**

Los Consultores Independientes que residan en los estados de Georgia, Luisiana en los Estado Unidos de América, podrán cancelar su Contrato Immunotec en cualquier momento, independientemente de la razón. La Notificación de la cancelación, deberá ser por escrito y entregada a la Compañía en su principal dirección de negocio. Una "Terminación de Contrato" oficial deberá ser obtenida, completada y regresada a la Compañía a su principal dirección:

**300, rue Joseph-Carrier**

**Vaudreuil, Québec, Canada**

**J7V 5V5**

La ley del estado de Montana, permite que sus residentes cancelen el Contrato de Consultor, dentro de los 15 días siguientes a la fecha de registro, y podrán regresar su Paquete de Bienvenida de Consultor con un reembolso completo dentro de dicho período.

## **2.06 Elegibilidad**

Un Consultor Independiente, podrá tener sólo una cuenta bajo un solo Patrocinador. Una persona no podrá ser parte de más de un Contrato de Consultor, o mantener, directa o indirectamente, un interés en distribuciones adicionales, incluyendo cualquier distribución operada como empresa. Ningún Consultor Independiente podrá pagar a otros para comercializar y vender productos Immunotec.

Cada Consultor deberá poseer un número de identificación fiscal válido en el país en el que opere.

## **2.07 Estableciendo una Empresa, Sociedad o Fideicomiso**

Para que una empresa tenga una distribución Immunotec, deberá completar y someter a Servicio a Clientes, una Formulario de Registro de Empresa, disponible en el Centro de Negocios, junto con cualquier otro documento gubernamental emitido identificando a los accionistas, consejeros y directores de la corporación, sociedad o fideicomiso. Los accionistas, consejeros y directores de cualquier empresa, no podrán tener su propia distribución activa de Immunotec.

La Compañía no procesará una Solicitud de Consultor y Contrato en representación de una corporación, sociedad o fideicomiso, sin todos los documentos requeridos. En el caso de ocurrido lo antedicho, empresas que agreguen o cambien consejeros y/o fideicomisarios, deberán someter un nuevo Formulario de Registro de Empresa. Deberá notificar a la Compañía de cambios en los accionistas, socios o directores o fideicomisarios, dentro de los catorce días posteriores a que dicho cambio ocurra. La Compañía podrá expulsar al Consultor Independiente, si después es determinado que hubo cambios no reportados a la Compañía.

La Compañía se reserva el derecho de aprobar o desaprobar el nombre de la empresa en el caso de que considere que sea ofensivo o que de cualquier forma entre en conflicto con los nombres comerciales, marcas registradas, marcas de servicios o cualquier otra propiedad intelectual de Immunotec. Si la Compañía aprueba el nombre de la organización, el nombre de la empresa y de sus consejeros deberán ser divulgados en un Formulario de Cambio de Información del Consultor, o un formulario de divulgación con Garantía de Indemnización, deberá ser firmado. Usted no podrá usar el nombre "Immunotec" o de cualquiera de sus productos o nombres comerciales en el nombre de su empresa, blogs, identificaciones de Twitter I.D.s, Facebook, páginas de Internet personales y URLs o de cualquier forma por su parecido o confusión.



## 2.08 Muerte o Incapacidad

En el caso de muerte, salvo que exista Testamento Probado o Cartas de Administración emitidas por una corte de jurisdicción competente, y en el caso de incapacidad, salvo que exista un Poder General para Actos de Dominio válido o, un representante legal sea nombrado por una corte de jurisdicción competente (en adelante “Representante del Patrimonio”), su distribución será terminada a su muerte o incapacidad. Su distribución será retenida a su muerte o incapacidad, hasta que los documentos legales apropiados sean recibidos por la Servicio a Clientes, atestiguando el nombramiento de un representante del Patrimonio. Estos documentos son requeridos para proteger los bienes del Consultor en cuestión.

## 2.09 Herencia de una Posición de Consultor

A la muerte de un Consultor, todos los derechos de su posición, incluyendo los derechos a comisiones, bonos y las responsabilidades del Consultor, pasarán a el/los heredero(s), como sea previsto en el Testamento del Consultor, o como sea de otra forma ordenado por una corte de jurisdicción competente. En el caso legalmente determinado, que el Consultor no tenga Testamento, los derechos a comisiones, bonos y las responsabilidades del Consultor, serán transmitidas de acuerdo con las leyes de intestado de la jurisdicción de los descendientes del patrimonio o como sea previsto por una orden judicial válida.

Los documentos legales apropiados, deberán ser proporcionados a Immunotec por el/los heredero(s) o por el Representante del Patrimonio, para asegurar que la transferencia sea propiamente completada. Estos documentos incluyen:

- Copia certificada del acta de defunción del Consultor
- Copia certificada del Testamento probado o de cualquier otra evidencia legal de un Testamento válido y aplicable, o
- Los documentos legales que establezcan el mandato del Representante del Patrimonio y su derecho a administrar el negocio Immunotec del finado Consultor Independiente.

Un nuevo Contrato deberá ser completado y formado por el/los heredero(s) o por el Representante del Patrimonio, respecto de la nueva distribución. El cesionario deberá comprar el Paquete de Bienvenida de Consultor en Canadá, los Estados Unidos de América (excepto los residentes de Dakota del Norte – ver sección 2.01), México, la República Dominicana, el Reino Unido, Irlanda y en cualquier otro país en el que la Compañía haga negocios (“País de Operación”).

Immunotec emitirá un solo cheque por las comisiones pendientes y emitirá la forma de impuestos apropiada específicamente para el estado, provincia, territorio o País de Operación, que será enviada a la dirección que el Representante del Patrimonio dé a la Compañía. Si una distribución va a ser heredada a más de una persona, todos los herederos requieren formar una entidad de negocio en común y proveer a la Compañía un número federal de identificación fiscal u otra identificación como sea apropiado al estado, provincia, territorio o País de Operación.

En el caso en donde un Consultor Independiente activo herede una segunda distribución, una de las dos distribuciones deberá ser terminada o vendida dentro de 30 días. Por favor refiérase a la sección de Ventas, Transferencias o Cesiones de un Negocio Immunotec para más detalles.

## 2.10 Divorcio, Separación o Disolución de Sociedad

Una entidad de negocio podrá existir como una sociedad conyugal o una sociedad regular, corporación o fideicomiso. Cuando cualquiera de estas entidades sea disuelta, un arreglo debe ser hecho para asegurar que la separación o división de la entidad de negocio sea hecha de tal manera, que los intereses y los ingresos de otros negocios arriba o abajo en línea de patrocinio, no se vean adversamente afectados. Si las partes que se separan incumplen en separar sus negocios en una forma en la que la Compañía crea que es en los mejores intereses de otros Consultores Independientes afectados, Immunotec podrá, a su sola discreción, terminar el Contrato y las ganancias de la distribución fluirán hacia la línea superior y hacia toda la organización.

Durante el proceso de disolución, las partes podrán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- a) Una parte con consentimiento escrito de la otra, podrá operar el negocio. La carta de consentimiento debe autorizar a Immunotec manejar directamente y sólo con el individuo designado; o
- b) Las partes podrán continuar operando su negocio Immunotec de manera conjunta bajo las bases de un “negocio usual”.

Todas las compensaciones propiedad de Immunotec serán emitidas bajo los nombres conjuntos de los Consultores Independientes o bajo el nombre de la entidad, a ser divididas como las partes independientemente acuerden entre ellas.

En el caso de divorcio, la Compañía se registrará por los términos de cualquier Orden Final de una Corte de jurisdicción competente, respecto de la división y otorgamiento de los intereses de propiedad y derechos de cada parte. La Compañía requiere de la documentación incluyendo copia certificada de las reglas de la Corte, antes de que cualquier división sea hecha.

La Compañía no procesará ningún cambio de cuenta durante un procedimiento de divorcio pendiente, salvo que reciba una orden de una corte ordenando dicho cambio o acuerdo por escrito firmado por ambos esposos.

La Compañía se reserva el derecho de intervenir en cualquier procedimiento de divorcio y depositar las comisiones con la Corte aplicable de jurisdicción competente, en el caso de controversia entre los esposos. La línea descendiente de la organización de una entidad de negocios disuelta como resultado de un divorcio o de cualquier otra disolución, no será dividida, ni la Compañía dividirá las comisiones entre miembros de la entidad disuelta. Sólo será reconocida una línea descendiente y un cheque de comisión será emitido, a nombre del individuo o entidad que haya recibido los ingresos anteriormente. En el caso de que las partes no puedan resolver una controversia sobre la disposición de comisiones y propiedad del negocio, Immunotec podrá cancelar el Contrato.

Si una entidad anterior renuncia totalmente a todos los derechos de su negocio Immunotec original, la entidad anterior podrá enrolar bajo cualquier Patrocinio de su elección, después de esperar un período de seis meses. Sin embargo, requerirá construir su nuevo negocio. La entidad renunciante no podrá reclutar o vender a ningún Consultor Independiente o Cliente dentro de la organización anterior y deberá desarrollar su nuevo negocio como cualquier otro Consultor Independiente.

## **2.11 Ventas, Transferencias o Cesiones de un Negocio Immunotec**

Mientras su negocio Immunotec sea de su propiedad suya y operado por usted o su entidad de negocio como un Consultor Independiente, su cesión como parte de una venta o transferencia, deberá recibir previa aprobación escrita por Immunotec, sujeto a ciertas limitaciones, incluyendo que las cesiones solamente serán consideradas si usted es un Consultor Independiente activo de Immunotec y no tiene ninguna deuda pendiente con la Compañía.

- No podrá ceder los derechos de su posición de Consultor a ninguna otra persona, firma o corporación, sin el expreso consentimiento escrito de la Compañía, el cual podrá tardar o ser negado a la sola discreción de la Compañía, sin ninguna declaración de razón.
- La Compañía se reserva el derecho de prohibir o imponer varios términos y condiciones, a su sola discreción, respecto de cualquier propuesta de cesión de una posición de Consultor.
- La Compañía no autorizará la cesión de una posición cuando el cesionario esté en un País de Operación diferente del Consultor cedente. Dicha posición deberá permanecer en el País de Operación en el cual fue originada.

### ***El Procedimiento para Venta o Transferencia de una Posición***

El siguiente procedimiento deberá ser seguido para ceder su distribución:

- Un Contrato de Venta escrito deberá ser sometido a aprobación de Immunotec.
- La existente línea de patrocinio, deberá mantenerse.
- El cesionario deberá convertirse en un Consultor Independiente calificado, y completar un nuevo Contrato de Consultor Independiente, y comprar el Paquete de Bienvenida de Consultor en Canadá, los Estados Unidos de América (excepto para residentes de Dakota del Norte – ver sección 2.01), México, la República Dominicana, el Reino Unido Irlanda y en cualquier otro país en el que la Compañía haga negocios (“País de Operación”). Un comprador que ya sea un Consultor Independiente activo, requiere terminar su negocio Immunotec original, simultáneamente con cualquier transacción de compra, transferencia o cesión como sea aprobado por Immunotec. Si el comprador cambia linaje, la aprobación de su línea ascendente será requerida.
- El potencial comprador deberá demostrar a satisfacción de la Compañía, que tiene la estabilidad financiera necesaria y la habilidad personal, para desarrollar sus deberes como Consultor Independiente.

- Previo a una cesión, Immunotec tiene el derecho de preferencia cuando una distribución es ofrecida para venta.
- Si Immunotec elige no comprar la distribución, deberá primero ser ofrecida a su Patrocinador como siguiente comprador elegible. La notificación de venta/transferencia al Patrocinador del Consultor, y la notificación escrita de la venta/transferencia, deberán ser entregadas a la Compañía por el Patrocinador o Vendedor, vía Correo Certificado, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en la que Immunotec haya ejercido su derecho de preferencia.
- En el caso de que el Patrocinador decida comprar la distribución, será fusionada con la organización vigente del Patrocinador, para crear una sola entidad.
- En el caso de que el Patrocinador decida no comprar la distribución o, incumpla notificar al Vendedor por escrito de su intención de comprar dentro de diez días hábiles posteriores a la recepción de la notificación del Vendedor, el Vendedor deberá entonces ofrecer la distribución, a los primeros tres Consultores Independientes de la línea ascendente de su Patrocinador (en sucesión empezando con el Consultor Independiente inmediatamente arriba del Patrocinador del Vendedor) en los mismos términos (establecidos en la opción del Patrocinador del Vendedor).
- Si ninguno de los tres Consultores Independientes de la línea ascendente compra la distribución, o incumplen en notificar al Vendedor por escrito de su intención de compra dentro de los diez días hábiles posteriores a la recepción de la notificación, el Vendedor podrá proceder con su venta a una tercera parte en los mismos términos originalmente ofrecidos al Patrocinador del Vendedor.

### ***Aprobación de Immunotec***

Al completarse la celebración de un contrato de compraventa y la firma de un nuevo Contrato de Consultor, las partes deberán enviar toda la documentación relacionada con la venta a Immunotec. Immunotec podrá solicitar documentación adicional, si es necesario, antes del procesamiento. Si Immunotec encuentra una razón para objetar la venta, el Consultor Independiente original serán notificado dentro de los 30 días siguientes a la recepción de la documentación requerida. Si los hechos en base a los cuales Immunotec acuerda la cesión cambian, la cesión es inválida. Una vez que los cambios son procesados y completos, el comprador asume la posición del Consultor Independiente vendedor, con todas las obligaciones asociadas. Un Consultor Independiente que venda su distribución, no es elegible para actuar, directa o indirectamente, como un Consultor Independiente por un período de seis (6) meses posteriores a la venta, a sola discreción de la Compañía.

### **2.12 Cuota de Renovación**

Para continuar vendiendo productos Immunotec y recibir comisiones por dichas ventas, es importante que pague su Cuota de Renovación del Consultor Independiente anual. Esta cuota le permite a usted continuar recibiendo los beneficios de su Centro de Negocios. Su distribución es válida por un período de un año, contado a partir de la fecha de aceptación de su Contrato. Su cuota de renovación deberá ser pagada usando cualquiera de los métodos de pago aceptados por Immunotec, el día o antes de su fecha de aniversario. Si 30 días posteriores a su fecha de renovación, Immunotec no ha recibido el pago de su cuota de renovación, se considerará que usted renunció y que ya no es elegible para recibir comisiones o poner órdenes, ya que su cuenta será inactivada. Ninguna orden será aceptada, salvo y hasta que su cuota de renovación haya sido pagada. (Ver sección 12.06)

### **2.13 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Cambio de Nombres**

Para que los envíos de productos, comisiones y comunicaciones de la Compañía, lleguen a usted lo más rápido posible, es importante que notifique a Immunotec, por escrito o modificando su información a través del Centro de Negocios Immunotec, cualquier dirección, teléfono o cambio de nombre, teléfono o número de fax o dirección de correo electrónico, por lo menos dos semanas antes de que el cambio sea efectivo.

### **2.14 Personal Militar (Sólo para los Estados Unidos de América)**

Cualquier persona que desee una posición de Consultor Independiente, que además esté activo en el Ejército de los Estados Unidos de América, deberá cumplir con el Memorándum de Política 97-11 del Departamento del Ejército. La política prohíbe trabajos fuera, incluyendo el multinivel, de personas que estén activamente sirviendo en el Ejército de los Estados Unidos de América, sin primero obtener aprobación del individuo en comando correspondiente, antes de involucrarse en dicho trabajo por fuera.

## 3. Impuesto sobre la Renta e Impuesto por Ventas al por Menor

### 3.01 Impuesto sobre la Renta

Immunotec no retiene impuesto sobre la renta de comisiones ganadas por sus Consultores Independientes. Es su responsabilidad reportar sus ingresos y pagar los impuestos gubernamentales aplicables en su país, estado o provincia de residencia. Usted es responsable de cualquier penalidad impuesta por las autoridades fiscales por la falta de pago, pago extemporáneo o pago insuficiente de impuestos. Para mayor información, por favor contacte a su autoridad fiscal local o a su contador profesional. Immunotec no podrá dar consejos fiscales.

#### ***Residentes de los Estados Unidos de América – Formulario 1099-Misc***

Anualmente, Immunotec da al Servicio Interno de Ingresos de los Estados Unidos de América y a los Consultores Independientes de los Estados Unidos de América, el formulario 1099-Misc (Declaración de Ingresos por Compensación No-laboral) a quienes:

- Tienen ingresos y/o bonos y/o han ganado premios (incluyendo viajes) por más de \$600 dólares en el año calendario anterior.
- Han hecho compras comisionables en un exceso de \$5,000 dólares al por mayor.

Ciertos estados podrán tener otros criterios que pueden resultar en la emisión de un formulario 1099-Misc. Consulte con su consultor fiscal o contador para consejo.

#### ***Residentes Canadienses – Formulario T4-A y/o RL 1 slip (Relevé 1)***

Anualmente, Immunotec provee a los Ingresos de Canadá y a los Consultores Independientes canadienses, un formulario a T4-A (Declaración de Pensión, Retiro, Renta Vitalicia o Cualquier Otro Ingreso) a quienes:

- Tengan ingresos y/o hayan ganado premios (incluyendo viajes), por más de \$500 dólares en el año calendario anterior.

Igualmente, Immunotec anualmente provee a los Ingresos de Quebec y a los Consultores Independientes canadienses, que son residentes en la provincia de Quebec el slip RL 1 (Relevé 1 – Empleo y otros ingresos) a quienes hayan tenido ingresos y/o bonos y/o hayan ganado premios (incluyendo viajes), por más de \$50 dólares en el año calendario anterior.

#### ***Residentes Mexicanos***

Anualmente Immunotec provee a los Consultores personas físicas a quienes retiene impuestos, el formulario 37-A. Los Consultores que se han registrado como Empresas y han pagado EVA, no recibirán el formulario 37-A.

#### ***Residentes de la República Dominicana***

Anualmente, Immunotec provee a los Consultores individuos a quienes les retiene impuesto sobre la renta, el Formulario IR1 y el Formulario IR2 a quienes se han registrado como Empresa.

#### ***Residentes del Reino Unido e Irlanda***

Anualmente, Immunotec o sus corporaciones subsidiarias, proveen la información requerida cuando es solicitada. Para mayor información, por favor contacte al HM de Ingresos y Aduanas en el Reino Unido y a la Oficina de Ingresos de Comisionistas (“Ingresos”) en Irlanda, o a su contador profesional.

#### ***Otros Países***

Anualmente, Immunotec o sus corporaciones subsidiarias, provee la información requerida cuando solicitada.

## **3.02 Impuesto de Ventas al por Menor**

### ***Estados Unidos de América***

Immunotec recolectará el impuesto sobre ventas por cada estado que permita o requiera que lo haga (para información adicional tal como estados específicos que requieran que Immunotec recolecte impuestos sobre ventas, por favor contacte a Servicio a Clientes) y remitirá el impuesto a las correspondientes agencias de gobierno.

Immunotec requiere recolectar y remitir el impuesto sobre ventas basado en su “precio sugerido al por menor” y el impuesto sobre ventas aplicable a la dirección de envío. El precio de venta al por menor sugerido, será usado como base del impuesto, salvo cuando:

- a) el estado del Consultor Independiente permita el uso de certificados de reventa o números fiscales. En este caso, si la compra es hecha por reventa y el Consultor Independiente tiene un certificado de reventa válido o el número fiscal en el archivo de Immunotec. Immunotec no recolectará impuestos aplicables de un Consultor Independiente. El Consultor Independiente es responsable de recolectar y remitir impuestos a las autoridades fiscales apropiadas.
- b) la compra satisface los requisitos de la Política de Uso Personal descrita en la sección 3.03 de esta Guía. Los impuestos se basarán en el precio actual pagado por el Consultor Independiente.
- c) Immunotec vende directamente a los Clientes que han sido referidos a Immunotec por un Consultor Independiente. Los impuestos serán cargados basados en el precio de compra pagado por el Cliente. Un Cliente no es elegible para revender productos, ni usar su cuenta para hacer disponibles productos a otro Cliente.

Immunotec recolectará el impuesto sobre ventas, aplicable en las órdenes de productos personales comprados por el Consultor, en base al precio actual pagado por el Consultor Independiente, sujeto a las limitaciones descritas abajo.

Para el propósito de esta política, una orden personal incluye productos comprados por reventa y/o productos personalmente consumidos por usted o por los consejeros, directores, accionistas o empleados de la distribución, si opera bajo una empresa. Cada Consultor Independiente podrá ordenar un máximo de productos con valor de \$500 dólares para uso personal mensualmente.

### **Todas las demás Jurisdicciones**

Immunotec recolectará y remitirá el impuesto sobre ventas en base al precio actual pagado por los Consultores o los Clientes al momento de la compra.

## **3.03 Formas de Exención de Impuestos**

Para estar exento de cualquier impuesto, usted deberá proveer a Immunotec una copia certificada de su estado de exención de impuestos; estas formas deberán ser recibidas antes de colocar una orden. Los impuestos no podrán ser reembolsados retroactivamente.

## **3.04 Otras Formas**

Immunotec se reserva el derecho de proveer a las autoridades fiscales federales, estatales y provinciales aplicables, cualquier información adicional, como sea requerida por cambios en la legislación fiscal.

## 4. Representando a Immunotec

Immunotec ha construido una reputación de credibilidad y ética desde sus inicios en 1996. Se espera que cada Consultor Independiente siga con esta tradición de prácticas de negocio éticas en todas sus interacciones con el público. Es crítico que no omita hechos significativos, ni haga declaraciones falsas de los productos o programas de Immunotec de ninguna forma.

Se entiende que en el multinivel, el verdadero éxito del negocio viene como resultado de la venta de productos y el patrocinio de Consultores Independientes. Cuando describa la oportunidad de Immunotec, usted deberá:

- Aclarar que las comisiones y bonos se basan en las ventas de los productos de Immunotec, y que un individuo no será exitoso al sólo patrocinar a otros.
- Enfatizar que cada Consultor Independiente es un Contratista Independiente, y que su éxito o fracaso se basa en su esfuerzo personal.

Usted no deberá:

- Usar ningún tipo de métodos de venta o reclutamiento que sean engañosos, falsos o injustos.
- Hacer ninguna reclamación de ingresos inapropiada o garantía de que los nuevos Consultores Independientes lograrán algún nivel de ingresos o éxito.
- Discutir o hacer garantías o declaraciones concernientes a los Productos de la Compañía, en manera alguna que sean inconsistentes con la literatura producida por la Compañía.
- Promover a la Compañía, sus productos y/o plan de negocios en conjunto con la venta de acciones o valores relacionados con la Compañía.
- Declarar o implicar que usted construirá una línea descendiente para una persona.
- Declarar o implicar que es relativamente fácil tener éxito en el negocio. Usted solamente declarará que el éxito de un Participante ocurre a través de trabajo duro y diligencia.
- Ofrecer la oportunidad de negocio Immunotec a través de, o en combinación con cualquier otro sistema, programa o método de mercadeo distinto al establecido en la literatura oficial de Immunotec.
- Requerir que Clientes o Consultores Independientes actuales o prospectos de los mismos, para celebrar cualquier contrato distinto al Contrato Immunotec.
- Requerir que Clientes o Consultores Independientes actuales o prospectos de los mismo, hagan compras o pagos a cualquier otro individuo o entidad distintos a los recomendados en la literatura oficial de Immunotec, para participar en el Plan de Compensación de Immunotec.
- Requerir, sugerir o dirigir a ningún Consultor Independiente a otro emprendimiento o, de cualquier forma buscar obtener dinero de un Consultor para propósitos distintos a la venta legítima de los productos de la Compañía y participar en el Plan de Compensación de la Compañía.

Los Consultores Independientes serán exclusivamente responsables por cualquier responsabilidad que surja de declaraciones hechas respecto de los productos u oportunidad de negocio de la Compañía, que no sean declaraciones específicamente aprobadas por la Compañía. Los Consultores Independientes deberán indemnizar a la Compañía por cualquier reclamación, pérdidas o multas que surjan de dichas representaciones.

### 4.01 Tarjetas de Presentación, Papelería, Listas de Teléfonos

Asegúrese de incluir la leyenda Consultor Independiente Immunotec o Consultor Independiente Immunotec (Rango), en todas sus tarjetas de presentación, papelería o listas de teléfono, y asegúrese que su material promocional esté conforme a los lineamientos de publicidad de Immunotec, establecidos en la sección 5 de esta Guía.

### 4.02 Información de Productos y Testimoniales

Los productos de Immunotec pueden ser efectivamente comercializados por sus propios méritos y no requieren información inapropiada para su venta. Esto es particularmente importante, ya que las acciones o declaraciones

de un Consultor Independiente, pueden tener implicaciones de gran alcance para todos los demás Consultores Independientes y pueden poner en peligro el negocio de Immunotec.

#### **4.03 Declaraciones sobre los Productos, su Uso y Testimoniales**

Como Consultor Independiente, usted reconoce que los productos de Immunotec no son un sustituto de consulta médica ni tratamiento médico, cura o prevención de una enfermedad en especial, y usted no deberá hacer declaraciones en lo contrario.

Ninguna información (incluyendo testimoniales personales) acerca de las propiedades terapéuticas, curativas o propiedades benéficas de ninguno de los productos ofrecidos por Immunotec podrán ser hechas, salvo aquellas contenidas en la literatura oficial de Immunotec, aprobadas por la Compañía y consistentes con las licencias de los productos. En particular, usted tiene prohibido informar que los productos de Immunotec son útiles para la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de ninguna enfermedad, ya que dichas declaraciones pueden ser percibidas como información médica o farmacológica. Dicha información no solamente es una violación a las políticas de Immunotec, sino que potencialmente pueden violar legislación y reglamentos federales, provinciales y estatales de un país en especial. Los Consultores Independientes deberán recomendar a un Cliente o Consultor bajo tratamiento o consulta médica, que busque consejo de su médico antes de alterar su régimen nutricional para incluir productos Immunotec.

Los Consultores Independientes que no sigan las reglas de esta sección, estarán sujetos a una penalidad, que podría llegar a la terminación de su distribución Immunotec.

#### **4.04 Plan de Compensación y tergiversaciones a ingresos gananciales**

En su entusiasmo de enrolar a prospectos de Consultores Independientes, usted puede ocasionalmente estar tentado a hacer declaraciones falsas acerca de información de ingresos para demostrar el poder inherente al multinivel. Esto es contraproducente, ya que nuevos Consultores Independientes pueden decepcionarse muy rápido si sus resultados no son tan impresionantes o tan rápidos como los resultados que otros han logrado. En Immunotec, creemos firmemente que el potencial de ingresos de un Consultor Independiente es suficiente para ser altamente atractivo, sin la necesidad de reportar los ingresos de otros.

Adicionalmente, en la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos de América, el Buró Canadiense de Competencia y varios estados, provincias y países, tiene leyes o reglamentos que regulan e incluso prohíben ciertos tipos de información de ingresos y testimoniales hechos por personas involucradas en multinivel. Mientras usted pueda creer que sea benéfico proveer copias de sus cheques, o divulgar sus ingresos o los de otros, dichos acercamientos pueden tener consecuencias legales que pueden impactar negativamente a ambos, a usted y a Immunotec, salvo que las divulgaciones apropiadas requeridas por la ley sean hechas al mismo tiempo que la información de ingresos o declaración de ganancias.

Las oportunidades de ingresos bajo el Plan de Compensación, son determinados por muchos factores, incluyendo la habilidad y perseverancia del individuo. Usted no podrá hacer declaraciones aludiendo al potencial de ingresos a ningún prospecto de Consultor, excepto como sea establecido por la literatura de la Compañía, o hacer declaraciones respecto de su ingreso personal, sin manifestar que el ingreso no es necesariamente representativo del ingreso promedio o típico que un Consultor puede ganar. Todo el ingreso es estrictamente derivado de la venta de los productos. Deberá usar la declaración de divulgación de ingreso vigente, disponible para bajarlo en su Centro de Negocios en línea, cuando ofrezca el plan de negocios a cualquiera, en el caso de hacer declaraciones de ganancias. La manera apropiada de discutir ingresos, ganancias o el Plan de Compensación de la Compañía, requiere, mas no se limita a lo siguiente:

- Usted deberá claramente estipular, que ninguna remuneración es recibida solamente por enrolar o patrocinar nuevos Consultores y, deberá proveer las requeridas divulgaciones de compensaciones, cuando discuta el Plan de Compensación con cualquier persona o entidad.
- Cuando revise el Plan de Compensación con cualquier persona, usted deberá informarle que no hay ninguna otra compra requerida salvo la cuota inicial de solicitud (que lo habilita a convertirse en Consultor), para convertirse o permanecer como Consultor. Sin embargo, para calificar para participar en el Plan de Compensación de la Compañía, como sea modificado, un Volumen Personal mensual requerido es necesario.



- Cuando revise los detalles del Programa de AutoEnvío, usted deberá decir que el AutoEnvío es opcional, genera mensualidades y es automáticamente cargado a la tarjeta de crédito proporcionada, y que los productos seleccionados son enviados mensualmente a la dirección listada en el Perfil del Consultor Independiente. Hasta el momento en que la Compañía sea propiamente notificada de discontinuar el AutoEnvío, se seguirán haciendo cargos a la tarjeta de crédito del Consultor.

Usted no deberá:

- Declarar, ya sea directamente o por implicación, que todos los participantes que entren en el negocio serán exitosos.
- Declarar falsamente el costo en el que un Consultor promedio pueda esperar incurrir para llevar a cabo el negocio.
- Declarar falsamente la cantidad de tiempo que un Consultor promedio deberá dedicar al negocio, para alcanzar ingresos o niveles de Liderazgo.
- Hacer proyecciones de ingresos, información de ingresos o divulgar su ingreso Immunotec (incluyendo mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuenta o registros fiscales).

Usted podrá:

- Usar la literatura publicada de la Compañía, para explicar la operación del Plan de Compensación. No use ejemplos hipotéticos de ingresos.
- Mostrar una copia de la Declaración de Divulgación de Ingresos de un país en especial (disponible en el Centro de Negocios en línea y sujeto a instrucciones adicionales en el Centro de Negocios en línea) en todas las juntas públicas.
- Usted no gana bonos de sus compras personales de producto y reconoce que los dichos bonos/comisiones e incentivos son sólo pagados por ventas de producto. Ningún beneficio o bono es pagado solamente por patrocinar otros Consultores, y ninguna ganancia es garantizada por la mera participación en el Plan de Compensación.
- Usted deberá operar su negocio, de acuerdo con las leyes y/o reglamentos aplicables.
- Tiene prohibido promover o vender a Consultores existentes o prospectos de Consultores, ningún producto, servicio u oportunidad que no sean directamente producidas o específicamente aprobadas por escrito por la Compañía.
- Usted no deberá utilizar los servicios de una persona, ya sea que actúe como su agente o en su representación, que haya sido determinado por la Compañía, que ha actuado en humillación o incumplimiento a la Guía de Negocios. Esto incluye a Consultores que hayan sido suspendidos o, puestos a prueba, o cuya terminación resultó de una violación de la Guía de Negocios.
- Usted no deberá utilizar los servicios de un Consultor que haya sido expulsado de la Compañía, o cualquier Accionista, Miembro o Socio de dichos Consultores expulsados, en conjunción con su negocio.

#### **4.05 Leyes Gubernamentales**

Usted no deberá declarar que la Compañía o cualquiera de sus productos han sido aprobados o endosados por cualquier país, estado, territorio y provincia, agencia gubernamental o federal, salvo expresamente autorizado por la Compañía.

Si la Compañía determina que sus acciones violan la ley o reglamento de cualquier jurisdicción federal, estatal, territorio o provincial en el curso de la conducción de su negocio Immunotec, ofreciendo el Plan de Compensación de la Compañía y/o involucrando en la venta de los productos de productos de la Compañía, usted será sujeto a inmediata expulsión.

Usted no podrá intentar utilizar escuelas, maestros, instructores y/o administradores en ninguna capacidad relacionada con los esfuerzos promocionales de los productos, debido a varias prohibiciones de países, estados, territorios o provincias relacionados con las mismas, salvo en sus capacidades privadas o como sea permitido por la legislación local aplicable. Pueden existir estipulaciones de países, estados, territorios o provincias y/o estipulaciones locales en contra del uso de escuelas públicas o privadas, maestros, instructores y/o administradores en cualquier capacidad, relacionada con los esfuerzos promocionales de los productos. Se requiere que usted esté familiarizado con dichas estipulaciones y que cumpla con aquellas leyes en el curso de promocionar y conducir su negocio Immunotec.

#### **4.06 Aprobación Gubernamental o Endoso**

Dado que ni agencias federales, provinciales, territoriales ni agencias regulatorias estatales o funcionarios aprueban o endosan o endosan ninguna empresa o programas de venta directa o de multinivel, usted no deberá implicar que los productos o el Plan de Compensación de Immunotec, han sido “aprobados”, “endosados” o de alguna otra forma sancionados por ninguna agencia gubernamental en ningún país, salvo expresamente autorizado por la Compañía.

#### **4.07 Contactos con Reguladores Gubernamentales**

Usted no podrá contactar ningún regulador gubernamental (por ejemplo la FDA, FTA, varios Departamentos Estatales de Salud, COFEPRIS y/o Salud de Canadá), en representación de la Compañía. Usted no podrá representar a la Compañía si es contactado por reguladores gubernamentales. Si usted es contactado por cualquier regulador gubernamental, deberá referir dicho Regulador al Departamento de Asuntos Regulatorios de la Compañía al 450-424-9992. Usted también deberá contactar inmediatamente a Servicio a Clientes.

#### **4.08 Respeto al Equipo Corporativo de Immunotec**

Immunotec busca proveer a sus Consultores Independientes, con los mejores productos, Plan de Compensación y servicio en la industria. De la misma manera, valoramos sus comentarios constructivos. Todos dichos comentarios, deberán ser enviados por escrito al Departamento de Servicio a Clientes. Mientras que Immunotec acepta la crítica constructiva, comentarios y observaciones negativas hechas en el campo por Consultores Independientes sobre la Compañía, sus productos, su dirección o el Plan de Compensación, no cumplen con ningún objetivo más que el de disminuir el entusiasmo de otros Consultores Independientes. Por esta razón, y para establecer un ejemplo propio para su línea descendiente, usted no deberá menospreciar a Immunotec, a otros Consultores Independientes, los productos de Immunotec, el Plan de Compensación, o a los directores, consejeros o empleados de Immunotec. Dicha acción constituye un incumplimiento material de la Guía de Negocios y puede resultar en una acción disciplinaria incluyendo, pero no limitada a la terminación de su distribución Immunotec.

#### **4.09 False Representación de la Compañía**

Presentar a la Compañía, su Plan de Compensación, empleados o productos de un formulario engañosa, fraudulenta, difamatoria o errónea, resultará en una acción disciplinaria que puede incluir la terminación de su Contrato de Consultor, cuando dicha conducta sea conocida por la Compañía, y cualquiera y todos los remedios disponibles por ley.

#### **4.10 Indemnización**

Usted es completamente responsable por cualquier declaración verbal o escrita que haga con respecto a los productos de Immunotec y del Plan de Compensación, que no estén expresamente contenidas en los materiales oficiales de Immunotec. Usted acuerda que Immunotec, sus directores, consejeros, empleados y agentes, serán libres de cualquiera y toda responsabilidad que surja como resultado de sus declaraciones o acciones no autorizadas. Esta estipulación sobrevivirá a la terminación del Contrato.

Cualquier Consultor que sea convicto o declarado culpable de cualquier acto criminal o ilegal que de cualquier forma esté relacionado con o haya ocurrido en el curso de conducir el negocio Immunotec, estará sujeto a acción disciplinaria, incluyendo, pero no limitado a la inmediata expulsión.

Para el propósito de este Guía de Negocio, ya sea que un Consultor Independiente haya estado involucrado en un negocio Immunotec, ofreciendo el plan de negocio de la Compañía, o involucrado en la venta de cualquier producto de la Compañía será determinado por la Compañía a su sola discreción.

## 5. Publicidad

Immunotec alienta a sus Consultores Independientes a promover los productos y oportunidad de negocio de la Compañía. Para proteger los negocios de todos los Consultores Independientes, es especialmente importante observar cuidadosamente las pautas que se indican a continuación.

### 5.01 Uso de Medios en Línea

Salvo por la publicidad proporcionada por la Compañía para promoción en su página de Internet de Consultor, usted no podrá publicitar productos por Internet u otra red social, ya sea en un blog, YouTube, Twitter u otro foro en línea, radio o televisión, sin el consentimiento expreso y por escrito de Immunotec.

Para proteger sus marcas registradas, la Compañía debe restringir a sus Consultores de producir su propia publicidad para promover a la Compañía o sus productos. La Compañía provee publicidad que cumple con requisitos para su uso. Sólo aquellos materiales de venta producidos por la Compañía, pueden ser usados para promover a la Compañía y sus productos.

La publicidad aprobada por la Compañía debe ser usada palabra por palabra. Hay publicidad impresa disponible para su uso y puede ser encontrada en el Centro de Negocios de su página de Internet. Excepcionalmente, usted podrá crear sus propios anuncios, que deberán ser previamente aprobados por Immunotec. (Ver sección 5.02 que detalla cómo someter sus propios anuncios)

### 5.02 Internet y Medios Electrónicos

#### *Uso de Medios en Línea*

Los Consultores no podrán vender productos Immunotec en páginas de Internet de subastas, centros comerciales en línea u otro medio de ventas en línea, incluyendo e-Bay. Si la Compañía determina que usted está usando un medio en línea para vender productos Immunotec, usted podrá ser sujeto a una expulsión inmediata.

La Compañía mantiene un sitio web en [www.immunotec.com](http://www.immunotec.com), y ofrecemos a nuestros Consultores sitios web de Consultores replicados y producidas por la Compañía cuando son enrolados y en su subsecuente renovación anual. Los Consultores podrán también tener sus propios sitios web, blogs y otros medios electrónicos (tales como YouTube, Myspace, Facebook, Twitter, etc.), en lo sucesivo denominado "el sitio web personal del Consultor", para promover sus negocios, cumpliendo con la provisiones establecidas en la sección 5.08.

Los Consultores podrán incluir enlaces o referencias a su sitio web replicado de Consultor, si la fuente originaria de la liga no viola la Guía de Negocios. Fuentes prohibidas incluyen, pero no se limitan a, sitios web que no cumplan con los requisitos, y/o fuentes que incluyan referencias a enfermedades, testimonios personales, declaraciones de ingresos, y similares.

Todos los sitios web personales que mencionen a Immunotec y sus productos, deberán cumplir con esta Guía de Negocio y deberán ser sometidos al Comité de Cumplimiento de Immunotec para revisión y aprobación. Immunotec se reserva el derecho de exigir la remoción de cualquier contenido que no cumpla con los requisitos, y el incumplimiento de lo anterior puede terminar su Distribución.

Los Consultores podrán proveer un enlace directo de su sitio web personal de Consultor, a [www.immunotec.com](http://www.immunotec.com), y a cualquier otro URL controlado por la Compañía.

#### **Buscadores**

Los Consultores podrán proveer un enlace directo a cualquier sitio web de Consultor replicado de buscadores de Internet, siempre y cuando la búsqueda y códigos fuente, etc., estén en cumplimiento.

Usted no podrá ofrecer palabras clave, publicitar en páginas de Internet, o usar parámetros de búsqueda que se refieran específicamente a enfermedades, declaraciones de enfermedades, o procesos de enfermedades.

## **Acciones Prohibidas**

Su sitio web personal de Consultor no podrá:

- Contener (texto, testimonial, audio, foto, video u otro) que afirme o implique que los productos de Immunotec, sus ingredientes, curan, tratan, mitigan o previenen una enfermedad en particular, una alegación de enfermedad y/o un proceso de enfermedad, salvo que haya sido aprobado por Immunotec bajo las bases específicas de un país.
- Enlazar a otra página de Internet que abarque contenidos que afirmen o impliquen que los ingredientes de los productos de Immunotec curan, tratan, mitigan o previenen una enfermedad en particular, una alegación de enfermedad o un proceso de enfermedad, salvo que sea aprobado por Immunotec bajo las bases específicas de un país.
- Usar el nombre de la Compañía, los productos de la Compañía, las marcas registradas de la Compañía, o nombres de enfermedades/condiciones en el URL.
- Abarcar contenido (texto, testimoniales, audio, foto, video u otro) que represente falsamente los productos de Immunotec, o la oportunidad de negocio al público.
- Ser usado para vender los productos de la Compañía y/o el Plan de Compensación del negocio en cualquier país en el que Immunotec no esté autorizado para hacer negocios, vender productos y/o enrolar Consultores.
- Combinar cualquier producto que no sea Immunotec, u otros negocios con su negocio Immunotec.

## **Responsabilidad de un Sitio Web Personal de Consultor**

La Compañía mantendrá estrictamente responsables a los Consultores y a los proveedores de contenido, por cualquier material contenido en un sitio web Personal de Consultor.

## **Reservación de Derechos**

La Compañía se reserva el derecho de buscar cualquier y todos los remedios disponibles en la ley, incluyendo medidas precautorias, (además de acción disciplinaria) por la Compañía, para remover material que no cumpla con los requisitos o sea ofensivo, del Internet y de tomar acción disciplinaria incluyendo la terminación del Contrato de Consultor.

## **Redes Sociales**

Immunotec alienta a los Consultores a unirse a sitios de redes sociales, foros en línea, grupos de discusión, blogs y otras formas de comunicación por Internet, para elevar el poder de la marca Immunotec y comunicar los beneficios de los productos y Plan de Compensación de Immunotec. Las redes sociales en línea podrán ser usadas para generar tráfico a su Página de Internet Personal del Consultor. Las redes sociales en línea incluyen sitios como Facebook, LinkedIn, Myspace, Twitter, etc.

Los Consultores que publiciten a través de sitios de redes sociales, deberán asegurarse de cumplir con las políticas de publicidad de Immunotec establecidas en esta Sección, además de las políticas de prácticas de negocios de Immunotec e información de productos, establecidas en la Sección 4, al representar a Immunotec. Los Consultores deberán claramente identificarse como Consultores Independientes de Immunotec en cualquier perfil de redes sociales que usen para promover a Immunotec. Cuando participen en un medio social, los Consultores sólo podrán usar las Marcas Registradas aprobadas de Immunotec, cuando promuevan los productos y oportunidad de Immunotec. El uso de videos personales, audios u otras grabaciones que muestren a los representantes corporativos de Immunotec, deberán ser sometidos a aprobación antes de ser puestos en sitios de redes sociales. Está estrictamente prohibido el uso de videos personales, audios u otras grabaciones que muestren a los representantes corporativos de Immunotec no aprobados. Las grabaciones hechas disponibles por Immunotec, pueden ser usadas en sitios de redes sociales sin limitación. Es permitido a los Consultores poner fotografías personales sin empleados de Immunotec en sitios de redes sociales, siempre y cuando dichas fotografías sean apropiadas y mantengan la integridad de Immunotec y sus empleados. No es permitido que los Consultores pongan fotos personales de los empleados de Immunotec en sus páginas de Internet independientes. Cuando participe en cualquier sitio de red social como un Consultor Independiente de Immunotec, los Consultores deberán evitar conversaciones, comentarios, imágenes, audios o aplicaciones inapropiadas, o cualquier otro contenido adulto, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de qué es inapropiado está a la sola discreción de Immunotec y los Consultores ofensores serán sujetos de acción disciplinaria y/o terminación.

Los Consultores que creen un grupo en una red social, deberán incluir la declaración de independencia en la página de Internet. Los Consultores que usen sitios de redes sociales, deberán asimismo cumplir con las reglas asociadas con esa página de Internet o red social en particular. Por ejemplo, algunos sitios prohíben a los usuarios publicitar productos o promover oportunidades financieras. Agencias federales, estatales, territoriales y provinciales, han establecido lineamientos y reglas de lo que puede o no ser comunicado e incluso la experiencia personal del Consultor puede no estar conforme a estos lineamientos regulatorios. Los Consultores que provean testimoniales en sitios de redes sociales y de otra forma en Internet, son responsables de asegurar que sus testimoniales cumplan con todas las regulaciones aplicables. Cualquier testimonial puesto por un Consultor, deberá ser previamente aprobado por Immunotec.

Los Consultores acuerdan en inmediatamente bajar perfiles y/o páginas de Internet que no cumplan con los requisitos, a solicitud de Immunotec. Las apelaciones respecto del cumplimiento de requisitos, podrán ser enviadas una vez que el perfil/página de Internet, hayan sido bajadas.

### **5.03 Correos Electrónicos y Faxes**

Transmisiones de correo electrónico y fax son maneras rápidas y efectivas de diseminar información, pero usted deberá estar consciente de ciertos lineamientos concernientes a su uso.

### **5.04 Correspondencia por Correo Electrónico**

Usted podrá enviar correos electrónicos:

- A individuos que lo hayan invitado o le hayan dado permiso de hacerlo.
- A cualquiera con quien usted haya establecido una relación personal o de negocios. (Es decir, una relación previa o existente formada por una comunicación voluntaria de dos vías basada en una solicitud, transacción o una relación personal o familiar existente).

Usted podrá usar el correo electrónico para comunicar la información de la Compañía. Usted será exclusivamente responsable de asegurar que el contenido cumple con la Guía de Negocios y la legislación aplicable relacionada por comunicaciones electrónicas, antes de enviar correspondencia escrita a cualquier individuo. Los receptores que deseen ser removidos de cualquier lista de correo, deberán notificarlo a quien los envía directamente. A la recepción de dicha notificación, el Consultor deberá remover al solicitante de su lista de correo inmediatamente, como es requerido por la ley.

Los Consultores no deberán enviar o extraer materiales que violen esta *Guía de Negocio* o cualquier otro Consultor o sus prospectos. Los Consultores deberán siempre cumplir con las reglas locales y federales, incluyendo, pero no limitado al Acto CAN SPAM y la Legislación Canadiense Anti-Spam (CASL).

Está estrictamente prohibido que los Consultores envíen correos electrónicos no solicitados (por ejemplo email blasts o "spam") y/o postear mensajes electrónicos en anuncios de Internet que publiciten a la Compañía, su Plan de Compensación y/o sus productos. Si usted participa en salones de chats, lo hace bajo su propio riesgo y será exclusivamente responsable de cualquier declaración hecha en este medio y deberá observar las Políticas de la Compañía prohibiendo declaraciones falsas médicas, de productos e ingresos en todos los formatos de mensajes electrónicos, declaraciones despectivas u otras violaciones a la Guía de Negocios. Tiene prohibido enviar materiales no solicitados a individuos de quienes no ha recibido permiso, incluyendo pero no limitando al uso de listas de direcciones de correo electrónico y/o listas de generación de líderes que haya comprado.

En términos de correspondencia electrónica con Immunotec, la Compañía podrá notificarle vía correo electrónico (en el caso de que haya dado su dirección de correo electrónico) de próximos eventos o información general. Si usted no desea recibir esta correspondencia, contacte al Departamento de servicio a Clientes a la dirección de correo electrónico proveída en este documento.

### **Canadá**

Canadá tiene una legislación extremadamente estricta de anti-spam, "CASL" que aplica a "mensajes de correo electrónico comerciales", incluyendo correo electrónico, mensajes de texto y otras formas de comunicación electrónica enviadas a direcciones electrónicas. Los Consultores son exclusivamente responsables de cumplir con la CASL y otras leyes aplicables, y deberán indemnizar a Immunotec si ésta sufre de cualquier pérdida como resultado de su incumplimiento.

Penas potenciales bajo la CASL son extremadamente altas, y pueden incluir una pena administrativa monetaria de hasta \$10,000,000 de dólares.

Cuando usted envíe un correo electrónico a un destinatario en Canadá, deberá cumplir con la CASL, y cualquier otra legislación aplicable, los requisitos generales de la sección 5.04 arriba y los requisitos específicos en Canadá establecidos en esta subsección.

### **Consentimiento para Enviar Mensajes**

Usted sólo deberá enviar correos electrónicos comerciales a destinatarios en Canadá si, el destinatario le ha dado su expreso permiso, si tiene una “Relación de Negocios Existente” con ellos, o si tiene una relación personal o familiar existente con ellos, como se establece en esta sección.

Cuando pida el expreso permiso para enviar correos electrónicos comerciales, la siguiente información deberá ser manifestada:

- El propósito del consentimiento (por ejemplo, que a usted le gustaría enviarles información comercial por correo electrónico);
- Su nombre, o si es diferente, el nombre con el cual hace negocios;
- Si está pidiendo el consentimiento por otra persona u organización para enviar correos electrónicos comerciales, el nombre y que lo está pidiendo en su representación;
- Su dirección física de correo;
- Por lo menos uno de sus números telefónicos, dirección de correo electrónico, o la dirección de su página de Internet; y
- Que el individuo puede retirar su consentimiento.

Usted deberá obtener el consentimiento expreso a través de un mecanismo opt-in que provea una indicación positiva de consentimiento. Por ejemplo, que provea una casilla de consentimiento en la cual el individuo pueda marcar, o que físicamente pueda marcar la casilla para indicar su consentimiento. No cree un consentimiento asumido. (por ejemplo, una casilla pre llenada) o un mecanismo opt-out.

Usted deberá retener la evidencia de todos los consentimientos expresos que obtenga, y deberá proveer dicha evidencia a la Compañía a su solicitud.

Si usted desea enviar correos electrónicos comerciales a alguien con quien tenga una Relación de Negocios Existente, sólo podrá enviar correos electrónicos a las personas con quien tenga una de las siguientes Relaciones de Negocios Existentes:

- Si el destinatario del mensaje hizo una compra o aceptó una oportunidad de negocio directamente de usted como Consultor, dentro de los dos años inmediatamente anteriores al día en el que el mensaje es enviado, o
- El destinatario del mensaje tiene un contrato escrito existente directamente con usted como Consultor, o dicho contrato expiró dentro de los dos años inmediatamente anteriores a la fecha en la que el mensaje es enviado, o
- El destinatario del mensaje ha hecho una pregunta o solicitud al Consultor, respecto a una compra u oportunidad de negocio dentro de los seis meses inmediatamente anteriores a la fecha en la que el mensaje es enviado.

Usted deberá retener evidencia de todas las relaciones de negocios existentes en las que confía para enviar correos electrónicos comerciales (incluyendo la fecha en la que la relación comenzó y terminó), y deberá proveer dicha evidencia a la Compañía a su solicitud.

Si envía correos electrónicos comerciales a relaciones familiares o personales, sólo podrá enviar correos electrónicos a la gente que con la que tenga la siguiente relación familiar o personal:

- Relaciones familiares consistentes en: relación legal de padre/hijo, matrimonio, sociedad conyugal, sociedad de la common-law, en donde ha tenido una comunicación de dos vías voluntaria.
- Relaciones personales basadas en un contacto directo voluntario de dos vías, en donde pueda ser razonable concluir que la relación es “personal”, tomando en cuenta todos los factores relevantes tales como intereses compartidos, experiencias, opiniones, comunicaciones y la información evidenciada en las comunicaciones, la frecuencia de la comunicación, la duración desde la comunicación, y si los ha visto en persona.

## **Contenido de los Mensajes y Mecanismos de Baja**

Todos los correos electrónicos comerciales que envíe a destinatarios canadienses deberán:

- Manifestar su nombre, o si es diferente, el nombre bajo el cual hace negocios.
- Si está enviando un mensaje por otra persona, establecer su nombre y que está enviando el mensaje en su representación. Por ejemplo, si cualquier mensaje alienta a las personas a enrolarse en la Compañía como Consultor, deberá incluir el nombre de Immunotec Inc., e indicar que el mensaje fue enviado por usted como Consultor de Immunotec.
- Manifestar su dirección física de correo.
- Manifestar por lo menos uno de sus números telefónicos, dirección de correo electrónico o dirección de página de Internet.
- Incluir un mecanismo de baja que permita a la persona indicar que ya no desean recibir consentimiento de usted. Este mecanismo deberá funcionar en el Internet, y deberá establecer una dirección electrónica o un enlace a una página de Internet en la que la solicitud pueda ser enviada. Un ejemplo simple sería establecer "Para darse de baja, envíe un mensaje a [dirección de correo electrónico] con la baja en la línea de asunto". Usted deberá dar inmediato efecto a las solicitudes de baja.
- No incluir ninguna línea de asunto falsa, engañosa o errónea, o información de encabezado/persona que envíe falsa o engañosa o ningún otro contenido falso, engañoso o erróneo.
- En todos los casos, si el individuo ha indicado que no desea recibir mensajes de usted, usted no podrá enviar a esa persona correos electrónicos comerciales.

### **5.05 Difusión por Fax**

La Compañía estrictamente prohíbe el uso de anuncios por fax no solicitados para comercializar, promover o de otra forma publicitar a la Compañía o sus productos.

### **5.06 Mensajes de Texto**

La Compañía estrictamente prohíbe el envío de mensajes de texto no solicitado o indeseado para comercializar, promover o de otra forma publicitar a la Compañía o sus productos.

### **5.07 Lineamientos del Centro de Negocios del Consultor**

La Compañía podrá proveer a los Consultores, acceso a una contraseña personal protegida para el Centro de Negocios en línea. La información en su Centro de Negocios tiene la intención de servir como una herramienta de comunicación sólo para Consultores. No podrá usar porciones del sitio protegido por contraseña, para reclutar y/o vender productos. Estas porciones incluyen, pero no se limitan a, porciones de transmisiones de video. Usted no deberá dar su contraseña a ningún individuo para el propósito de tener acceso a la información de la página de Internet. Cualquier uso indebido del Centro de Negocios, resultará en una acción disciplinaria de acuerdo con el Procedimiento Disciplinario del Consultor, establecido en la sección 13 de esta Guía.

### **5.08 Marcas Registradas, Logotipos, Nombres y Derechos de Autor**

Salvo cuando sea permitido por Immunotec, usted no deberá usar el nombre de la Compañía, logotipo, marcas registradas y/o nombres de los productos de la Compañía en un anuncio o material producido por el Consultor.

Usted podrá usar las marcas registradas, logotipo, nombre o nombres comerciales de Immunotec, sólo previa aprobación escrita del Departamento de servicio a Clientes. Por favor permita por lo menos una semana para procesamiento. En todos los casos, la frase Consultor Independiente de Immunotec (Rango) Consultor, deberá ser mostrada directamente debajo del logotipo o marca registrada usados.

Excepto en el caso de publicidad o instrucciones dadas por la Compañía para la promoción de su página de Internet personal de Consultor, usted no podrá usar el nombre de Immunotec o ninguna de sus marcas registradas, como parte de su nombre de negocio, razón social, nombre de Internet, URL o nombre de dominio, fuente de metatags y código de búsqueda, o dirección de correo electrónico.



Usted no deberá usar los nombres o imágenes de los empleados, ejecutivos, Consultores de la Compañía, atletas, celebridades y/u organizaciones que avalen a la Compañía, salvo como está específicamente escrito en los materiales aprobados de la Compañía.

Tiene prohibido usar los nombres de otras compañías, hospitales o instituciones, al promocionar a la Compañía.

Los Consultores Independientes, no podrán usar las marcas registradas de Immunotec o sus nombres en los nombres de dominio de direcciones de páginas de Internet o dentro de direcciones de correo electrónico, ni pueden representar la dirección de IP de Immunotec como propio. No podrá “pagar por ubicación” en un buscador ni representar falsamente su sitio replicado como un “sitio corporativo oficial”.

La mejor manera de promover ambos, los productos y la oportunidad de negocio que Immunotec ofrece, es usar solamente los materiales de ayuda de ventas y apoyo producidos por Immunotec. Los materiales de ayuda de ventas y de apoyo incluyen CD-ROMs, DVDs, folletos de producto, grabaciones de video, grabaciones de audio, libros referenciados, panfletos de salud y catálogos de producto, etc.

La razón detrás de este requisito es simple: Immunotec ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de producto, Plan de Compensación y materiales promocionales, para asegurarse de que cada representación de Immunotec es justa, verdadera, sustentable y, que cumple con los vastos y complejos requisitos legales de leyes federales, estatales, territoriales, provinciales y de países. Los Consultores Independientes pueden generar publicidad impresa (por ejemplo en periódicos o revistas), para transmisiones en radio o televisión o para juntas, sólo si son sometidas a y aprobadas por Immunotec, antes de su uso. Por favor permita una semana para su procesamiento. Salvo que reciba una aprobación específica y escrita para usar la publicidad sometida, la solicitud deberá ser considerada como negada.

Los Consultores Independientes que no sigan las reglas establecidas en esta sección, serán sujetos a penalidad, incluyendo pero no limitado a la terminación de su distribución Immunotec, así como a cualesquiera y todos los remedios disponibles por ley.

## **5.09 Contactando a los Medios**

Para asegurar la exactitud y consistencia de la información dada a miembros de los medios, todas las preguntas de los medios (radio, televisión, periódicos, revistas o cualquier otro medio periódico o medio), deberán ser referidas a la Vice Presidencia de Marketing. Los Consultores que contacten directa o indirectamente a los medios para participar de cualquier forma, tienen estrictamente prohibido hablar de la Compañía, productos, negocios o Plan de Compensación, o proveer testimoniales de cualquier tipo. No está usted autorizado a representar a la Compañía si es contactado por los medios.

## **5.10 Apariciones Personales**

Tiene prohibido representar a la Compañía, ya sea directa o indirectamente, en televisión, radio u otros tipos de medios tales como transmisiones por Internet, podcasts y seminarios en línea, sin el previo permiso escrito de la Compañía. Immunotec incentiva a los Consultores a compartir cualquier material de interés, e Immunotec será el conducto con los medios.

## **5.11 Tele marketing**

La llegada de listas de “no llamar” en Estados Unidos de América y Canadá, y el Servicio Preferencia Telefónico (TPS) o el Servicio Corporativo Preferencial Telefónico (CTPS) en el reino Unido e Irlanda, han subrayado la importancia de evitar el tele marketing como medio de crecer su negocio Immunotec.

Usted podrá llamar a prospectos de Clientes o Consultores Independientes:

- Si tiene una relación de negocios con el prospecto, relacionada a una transacción que ha estado llevándose a cabo en los 18 meses anteriores.
- Si usted ha recibido permiso escrito del prospecto, autorizando la llamada a un número de teléfono en especial.
- Si el prospecto de Cliente o Consultor Independiente es un miembro de su familia, amigo personal o es alguien con quien ha tenido recientemente una relación de primera mano. Tenga cuidado en recolectar tarjetas de presentación y regularmente llamar a esos contactos. La Comisión Federal de Comercio y el Buró Canadiense de Competencia, no necesariamente consideran estos contactos como relaciones de primera mano.

**Usted no podrá usar un sistema de llamada automática que almacene, genere y llame números telefónicos para promover su negocio Immunotec.**

## **5.12 Exposiciones y Ferias**

Las exposiciones pueden ser una excelente manera de ganar posicionamiento para su negocio Immunotec y generar oportunidades de venta. Dado que pudiera ser inapropiado tener más de un Consultor Independiente que rente un puesto en un evento, usted deberá obtener permiso de Immunotec antes de comprometerse a exhibir en un evento. Envíe una solicitud escrita al Departamento de Servicio a Clientes, que incluya el nombre del evento y la fecha. Por favor permita al menos una semana para su procesamiento.

Cuando el permiso sea recibido, será por el evento en la fecha específica mencionados en su solicitud. Si más de un Consultor Independiente solicita permiso para representar a Immunotec en el mismo evento, se dará prioridad al primer Consultor Independiente que envió la solicitud.

Usted es responsable de contactar a las autoridades locales apropiadas con respecto de licencias de ventas requeridas, permisos u otra documentación relativa a la participación en una exposición, feria o exhibición. Deberá enviar copias de la información requerida a Immunotec, para sus registros.

Un Consultor Independiente deberá estar físicamente presente en su puesto en todo momento durante el evento. Sólo podrán ser mostrados materiales que no violen esta *Guía de Negocios*, y usted deberá identificarse como un Consultor Independiente de Immunotec.

Si usted desea tener pagos con tarjeta de crédito para sus ventas al por menor, usted es responsable de obtener y mantener su cuenta propia de un proveedor de servicios.

## **5.13 Presentación de Productos**

Las empresas de multinivel exitosas, son construidas en base a una comunicación persona a persona acerca de los productos de la Compañía y su oportunidad de negocio. Para asegurar que el campo de juego sea justo de nivel para todos los Consultores Independientes, los productos de Immunotec o sus materiales, no deberán ser presentados en establecimientos al por menor. Sin embargo, materiales de comercialización podrán ser presentados o puestos a disposición para consulta en cualquier establecimiento que opere en una base de “previa cita”.

- Usted podrá vender o presentar los productos de la Compañía en (1) oficinas u otras áreas localizadas en un club privado que no tenga acceso a ni esté a la vista del público en general; o (2) en oficinas privadas o profesionales que operen sólo por cita, incluyendo pero no limitando a, salones de belleza, spas, oficinas médicas o dentales. Su habilidad para vender los productos de la Compañía bajo este párrafo, está sujeta a leyes u otros reglamentos de agencias gubernamentales u organizaciones profesionales de países, estatales, territoriales o estatales. Usted será exclusivamente responsable de cumplir con cualesquiera y todas las leyes, reglamentos y regulaciones relacionadas con la venta de los productos de la Compañía.
- Usted no podrá vender o presentar los productos de la Compañía en un establecimiento minorista permanente. Ejemplos de estos incluyen, pero no se limitan a tiendas departamentales, tiendas de insumos de belleza, supermercados, farmacias, puestos de periódico, tiendas de suplementos alimenticios, máquinas expendedoras, islas en centros comerciales y tianguis.
- Usted no es requerido de vender productos Immunotec a los precios de venta sugeridos establecidos por Immunotec en la Lista de Precios Immunotec; sin embargo, usted no podrá vender cualesquiera o todos los productos, bajo el precio al por mayor publicado.
- Usted no podrá re-etiquetar o de cualquier forma alterar la etiqueta de un producto de la Compañía. Adicionalmente a lo anterior, usted no podrá re-empaquetar o rellenar productos y deberá venderlos en su envase original y cerrado. Si usted participa en esta actividad, se expone a potenciales cargos penales y/o demandas civiles por daños.
- Usted deberá proveer a todos los clientes minoristas con un recibo de venta completo en el formato aplicable en su jurisdicción. Los Consultores deberán mantener copias de los recibos de ventas por un período no menor a dos años y deberán dárselos a la Compañía a su solicitud.
- Usted deberá informar al comprador de sus derechos de cancelación al momento de la venta. Deberá permitir a los clientes minoristas, la habilidad de cancelar su orden dentro de los diez días hábiles siguientes y permitir el

completo reembolso diez días posteriores al recibo. En el caso de que la Compañía deba reembolsar a un cliente minorista insatisfecho en su representación, el reembolso será deducido de la comisión y usted podrá ser sujeto a una revisión disciplinaria.

Los Consultores Independientes que no sigan las reglas de esta sección, serán sujetos a penalidad, incluyendo pero no limitando a la terminación de su distribución Immunotec, así como a cualesquiera y todos los remedios dispuestos por la ley.

#### **5.14 Publicidad en Directorios Telefónicos**

Usted podrá publicitarse en directorios telefónicos. La publicidad en las Páginas Amarillas y las Páginas Blancas deberá estar conforme a la Guía de Negocio. La lista aprobada en las Páginas Amarillas y Blancas es la siguiente:

**Nombre del Consultor**

**Consultor Independiente Immunotec®**

**Dirección del Consultor**

**Teléfono del Consultor**

En el caso de que no se inserte la marca ®, debe haber una línea abajo del anuncio que manifieste que “Immunotec es una marca registrada de Immunotec Inc.”

Usted no podrá usar un número gratuito en el que cuando los números son convertidos en letras, deletreen todo o parte de nombre Immunotec o cualquiera de sus productos. Los Consultores que violen esta disposición, serán responsables del costo asociado con el incumplimiento.

#### **5.15 Contestando el Teléfono**

Tiene prohibido contestar el teléfono de manera tal que dé la impresión a quien llama, que ha contactado las oficinas corporativas de la Compañía.

## 6. Siendo un Patrocinador Ético

### 6.01 Patrocinar

Como un Consultor Independiente activo de Immunotec, usted tiene el derecho de patrocinar y enrolar a otros en el negocio, y nuevos solicitantes tienen el derecho de elegir a su Patrocinador. En los casos en los que no sea claro quién debe ser el Patrocinador correcto, Immunotec honrará el primer Contrato firmado recibido.

Los Consultores Independientes no podrán enrolar a individuos menores de edad para la venta de productos o participación en la oportunidad de negocios, en ningún estado, territorio, provincia o país.

### 6.02 Derechos de elegir un Patrocinio

Prospectos de solicitantes tienen el derecho de elegir su línea inmediata de patrocinio. La lealtad implícita a un individuo que hizo la presentación inicial de la Compañía, no obliga a una persona a aceptar el patrocinio del mismo. (Por ejemplo, prospectos de solicitantes no están obligados a ser patrocinados/enrolados por una persona que solamente provea un video de la Compañía u otro material promocional). La Compañía no tiene la obligación de resolver o ser parte de ninguna controversia referente a un patrocinio (o acuerdos en conexión con bonos de patrocinio). El Patrocinador/Enrolador de un nuevo Consultor, será el Patrocinador/Consultor indicado en la Solicitud de Consultor y el Contrato firmado por el prospecto solicitante y/o puesto como el Patrocinador/Enrolador en el sistema informático de la Compañía.

### 6.03 Cambiando Líneas de Patrocinio

#### ***Posiciones de Consultor Independiente***

Las organizaciones de multinivel, están basadas en orden de patrocinio. Los Consultores trabajan muy duro en desarrollar su negocio y construir organizaciones, para poder ser beneficiados por el Plan de Compensación, crecer en sus rangos y crear una transmisión de ingresos residuales a todos los Consultores de su genealogía. Es responsabilidad de Immunotec, proteger las líneas de patrocinio, así como la integridad de la organización de cada Consultor en particular.

La Compañía no permitirá ningún cambio en la línea de patrocinio, excepto en las siguientes circunstancias:

- 1) Si el Consultor enrolador ha sido sujeto de actos de fraude, patrocinio no ético o actos delictuosos.
- 2) Si la solicitud es hecha en el primer período de comisión a partir de la fecha del enrolamiento, el Consultor enrolado deberá enviar el consentimiento escrito de su Patrocinador. Por favor sea consciente que las comisiones y/o bonos se moverán al nuevo Patrocinador. Después del primer período de comisión, la Compañía no permitirá ningún cambio de línea de patrocinio.

Si usted desea cambiar su Patrocinador por cualquier otra razón, deberá renunciar y dejar de conducir su negocio Immunotec por un período de seis (6) meses, y después volver a hacer su solicitud.

Si usted termina su posición por escrito, podrá reunirse a la línea de Patrocinio de su elección, después de seis (6) meses completos. La terminación de la posición, resultará en la renuncia de todos los derechos, bonos y comisiones bajo la previa línea de patrocinio. Después de que la notificación de terminación voluntaria ha sido recibida por la Compañía, usted es considerado como un Consultor inactivo. Usted no podrá referirse como un Consultor Independiente de Immunotec, deberá discontinuar el uso de cualquier material que tenga el logotipo, marca registrada o marca(s) de servicio de la Compañía. No deberá tener juntas, intentar enrolar nuevos Consultores o vender productos. Si se le encuentra activamente haciendo negocios durante el período de terminación, la Compañía se reserva el derecho de negar su Solicitud y negarle unirse a una nueva línea de Patrocinio.

Usted podrá registrarse en una nueva posición, bajo un Patrocinador distinto, si no renueva su posición original después de su fecha efectiva de renovación, y su cuenta ha estado inactiva por los seis (6) meses previos.

Usted deberá completar y enviar una nueva Solicitud y Contrato. Los Consultores que deseen volver a unirse bajo estas circunstancias, son elegibles para unirse a una nueva posición. Las transferencias de posiciones están sujetas a la

aprobación de la Compañía, la cual podrá ser retenida en cualquier momento, y son sujetas a cuotas administrativas. Usted no tiene permitido persuadir o intentar persuadir a ningún otro Consultor, a terminar su enrolamiento con la Compañía para unirse a su línea descendiente, o usar ninguna táctica injusta o acción indebida, para obtener ningún consentimiento.

#### **6.04 Familiares y Cuentas Duplicadas**

Usted no podrá evitar su línea original de patrocinio uniéndose a otra organización descendiente o enrolando a cualquier miembro de su familia a otra organización descendiente. Todos aquellos residiendo en la misma dirección deberán unirse a Immunotec ya sea como Clientes o Consultores Independientes, bajo la primera posición (la ID Immunotec con la fecha más reciente de entrada).

Las cuentas duplicadas son consideradas como una intención de manipular o reconstruir la organización descendiente a través de violaciones a las políticas de patrocinio cruzado, inducción y/o posiciones múltiples establecidas en la sección 6.

Las cuentas duplicadas podrán ser terminadas o movidas directamente a la primera posición, a la sola discreción de Immunotec, sin el beneficio de ninguna nueva organización descendiente/volumen de la cuenta duplicada que la cuenta duplicada pueda tener, con la instrucción de trabajar exclusivamente con la primera posición.

Si se encuentra que cualquier Consultor Independiente de una línea ascendente y/o línea cruzada ha intencionalmente alentado a abrir una cuenta duplicada, el Consultor Independiente de la línea ascendente y/o cruzada estará sujeto a una posterior acción disciplinaria, de acuerdo con el Procedimiento Disciplinario de Cumplimiento previsto en la sección 13 de esta guía, incluyendo la terminación de su Contrato de Consultor por la Compañía.

Un Consultor Independiente (individuo, entidad u otro) terminado por la Compañía, no podrá buscar su reinstalación como Consultor, hasta pasados 365 días después de la fecha efectiva de terminación.

#### **6.05 Patrocinio Cruzado**

Immunotec cree en los individuos y las organizaciones trabajando juntos para el bien de todos los Consultores Independientes. Por esta razón, el patrocinio cruzado está estrictamente prohibido. Cualquier medio que disfrace la identidad del individuo o entidad para evitar esta política está prohibido. Está prohibido vender productos Immunotec a Consultores de líneas descendientes o cruzadas.

Los Consultores Independientes que no sigan las reglas de esta sección, serán sujetos a penalidad, hasta incluir la terminación de sus distribuciones Immunotec.

#### **6.06 Ventas Cruzadas**

Mientras participe en otro multinivel o negocio de venta directa u oportunidades de mercadeo (colectivamente "redes de mercadeo") durante su permanencia como Consultor Independiente, no podrá reclutar a otros Consultores Independientes de Immunotec o Clientes a estas empresas, ni vender productos competitivos a su línea descendientes. Por lo tanto, usted no deberá directa o indirectamente contactar, solicitar, atraer o promover a Consultores de la Compañía a estas oportunidades o programas de mercadeo de otra compañía.

Adicionalmente, por un período de 12 meses después de convertirse en inactivo, usted no podrá:

- Reclutar a ningún Consultor Independiente de Immunotec o Cliente de su línea descendiente, a otra organización de multinivel.
- Reclutar a ningún Consultor Independiente de Immunotec o Cliente que haya conocido a través de su asociación con Immunotec, a otra organización de "red de mercadeo".

Cualquier intento de alentar a un Consultor Independiente de Immunotec a que se una a otra organización de multinivel, será considerado como reclutamiento, incluyendo las respuestas a las preguntas de Consultores Independientes. Está prohibido vender productos Immunotec a líneas descendientes o líneas cruzadas de Consultores.

Excepcionalmente, Consultores Independientes que hayan obtenido el rango de Diamante (o mayor), no están permitidos de promover en cualquier forma, otras organizaciones de multinivel.

Dado que ser un Consultor Independiente ético significa no vender productos competitivos ni reclutar para otras

empresas de multinivel, a ello le sigue que usted nunca podrá presentar productos competitivos u oportunidades de negocio competitivas, junto con productos u oportunidades de negocio de Immunotec, que puedan confundir a prospectos de Consultores Independientes o Clientes, en creer que hay una relación entre Immunotec y los productos o servicios competidores.

### **6.07 Patrocinio y Responsabilidades de la Línea Ascendente**

Su relación con la organización de su línea descendiente es fundamental para su éxito como Consultor Independiente, y el Plan de Compensación está basado en su constante apoyo a los Consultores Independientes dedicados, en cuyos esfuerzos se basa su ingreso.

Los Consultores Independientes exitosos toman como su responsabilidad entrenar, apoyar y comunicarse con su línea descendiente muy seriamente, desde las primeras interacciones con su nuevo recluta.

Lo que se espera del Patrocinador Immunotec o Línea Ascendente es:

- Que provea al nuevo recluta con la versión más actualizada de la *Guía de Negocio* y del Plan de Compensación, antes de que firmen el Contrato (ver sección 1.05).
- Motivar y entrenar a los nuevos Consultores Independientes acerca de los productos Immunotec, ventas y promociones del Plan de Compensación y, el cumplimiento de la Guía de Negocios.
- Asegurarse de que ninguna información impropia de los productos o negocio sea hecha por su línea descendiente o que su línea descendiente de Consultores Independientes no se involucre en una conducta inapropiada.
- Promover las ventas a través de la generación de nuevos Clientes y servicio profesional a los Clientes actuales.
- Mantener contacto con los miembros de su organización vía juntas, llamadas telefónicas y/o correos electrónicos y/o redes sociales.

La Compañía no intervendrá en resolver controversias entre Consultores, respecto de estos u otro tipo de acuerdos financieros. La Compañía pagará las comisiones a las partes que están listadas en las bases de datos de sus computadoras dadas a la Compañía.

### **6.08 Patrocinio Ético**

No obstante la Política de Derechos de Patrocinio establecidos en la sección 6.02 de esta Guía, es en contra de la política de la Compañía inducir o permitir que un individuo, familiar o socio de un Consultor existente, se registre bajo su línea con el propósito de evitar que su línea ascendente original no tenga futuros ingresos.

Usted no podrá ofrecer recompensas monetarias, productos gratis ni otro material de estímulo para atraer a prospectos para enrolarlos bajo su línea de patrocinio, cuando sea conocido que trabajan con otro Consultor.

### **6.09 Responsabilidades hacia su Organización de Línea Descendiente**

Usted es responsable de entrenar a su organización de línea descendiente en métodos efectivos y legales para construir un negocio exitoso y, se le impide aconsejar a sus Consultores que reestructuren su línea descendiente de manera tal que le dé al Patrocinador o a los Consultores de la línea ascendente, una ventaja de ingreso, haciendo un potencial daño a largo plazo a su posición de Consultor.

1. Usted es responsable de contestar las preguntas de los Consultores a quienes ha patrocinado personalmente. Los Consultores que tengan preguntas de cualquier aspecto de la Compañía, deberán contactar a su línea ascendente y/o Patrocinador para asistencia.
2. Usted es responsable de avisar a las líneas ascendentes de la colocación de cualquier Consultor personalmente patrocinado colocado debajo de ellos.
3. Usted es responsable de explicar por completo la política de Satisfacción Garantizada establecida en la sección 11 de esta Guía.

### **6.10 Combinando un Contrato con Terceros con su Negocio Immunotec**

Un "tercero" incluye, pero no se limita a, otros Consultores Independientes o un individuo/empresa no relacionada ofreciendo servicios de construcción de negocios o bienes y servicios relacionados/no relacionados.

La Compañía no avala ni permite ninguna declaración de ingreso de terceros, garantías u otras declaraciones para construir su organización de línea descendiente. Adicionalmente, la Compañía no avala a ningún individuo o empresa tercero, haciendo declaraciones de ingresos a través del uso de ayuda de ventas de terceros.

Si usted elige entrar a dicho contrato con algún tercero, será bajo su propio riesgo. La Compañía no estará obligada por ninguno de los dichos acuerdos o contratos. La Compañía no le reembolsará ninguno de los costos en los que haya incurrido, como resultado de los acuerdos o contratos arriba descritos. La Compañía no resolverá controversias que resulten de contratos con terceros o entre Consultores.

La Compañía no permite que los productos Immunotec o Plan de Compensación, sean presentados/ofrecidos en conjunción con ningún otro plan o forma de negocios. La violación a esta Política, será considerada como incumplimiento a su Contrato y será sujeta a la terminación de su Contrato.

Usted no deberá inducir a terceros para que adquieran productos de la Compañía, declarando a ese tercero que podrían, después de la adquisición de productos de la Compañía, recibir bonos en efectivo, comisiones u otros beneficios de usted, en retribución por asistirlo en proveer productos de la Compañía a otros.

Los Consultores Independientes que no sigan las reglas de cualquiera de las secciones anteriores, serán sujetos a una penalidad, hasta e incluyendo la terminación de su distribución Immunotec.

### **6.11 Asignación de Clientes Potenciales**

Immunotec raramente recibe solicitudes de productos o preguntas acerca de convertirse en Consultor Independiente del público en general. En casos excepcionales en los que clientes potenciales sean recibidos, Immunotec trata de determinar, en la medida de sus posibilidades, el origen de dichos clientes potenciales. Si no es posible rastrear ninguna relación en particular con algún Consultor Independiente, Immunotec asignará a los clientes potenciales y las solicitudes de compras de la página corporativa de Immunotec, Consultores Independientes activos Oro y arriba, en una base rotativa.



## 7. Prácticas Profesionales de Ventas

### 7.01 Mercados Disponibles

Los Consultores Independientes están autorizados a vender productos Immunotec y enrolar Consultores Independientes y Clientes, en los países en donde Immunotec o su entidad relacionada, estén autorizadas a llevar a cabo su negocio (“País de Operación”) como sea publicado de tiempo en tiempo por Immunotec y, sujeto a cualquier limitación.

Su derecho a recibir comisiones en un País de Operación, puede ser revocado en cualquier momento si la Compañía determina que usted no se ha conducido de acuerdo con los términos y condiciones aquí contenidos o con las leyes que gobiernan el País de Operación.

Usted no tiene autoridad para tomar ninguna medida en ningún país hacia la introducción o el fomento de la Compañía. Lo anterior incluye, pero no se limita a, cualquier intento de registrar o reservar los nombres de la Compañía, sus marcas registradas o nombres comerciales, asegurar la aprobación de los productos o prácticas de negocios, o establecer negocios o contactos gubernamentales. Usted acuerda en indemnizar a la Compañía por los costos en que ésta incurra por cualquier acción remedial necesaria para exonerar a la Compañía en el caso de que usted actúe impropriamente en supuesta representación de la Compañía.

La Compañía se reserva el derecho de establecer políticas y procedimientos o requisitos de compensaciones diferentes o adicionales, que sean aplicables a un país específico. Los Consultores que lleven a cabo negocios internacionalmente, acuerdan acatar todas las políticas especiales establecidas por la Compañía o su entidad relacionada, para un País de Operación específico.

### 7.02 Ventas de Productos

Su ingreso como Consultor Independiente, se basa en la venta de productos Immunotec para uso final de los consumidores. Usted deberá llenar los requisitos de ventas para ser elegible para bonos, comisiones y avance en rango.

Para asegurar que usted califique para comisiones, deberá:

- Satisfacer las ventas y los requisitos de volúmenes asociados con su rango, como es especificado en el Plan de Compensación de la Compañía.
- Vender un mínimo del 70% de sus órdenes personales a Clientes por menor. Al reordenar, usted certifica que ha cumplido con esta política.

Para mitigar el riesgo de carga de inventario, Immunotec se reserva el derecho de limitar la cantidad que un Consultor puede ordenar en cualquier momento, de acuerdo con su política interna de riesgo, que puede cambiar de tiempo en tiempo.

### 7.03 Etiquetado y Empaque

Los productos Immunotec, ayudas de venta o materiales no deberán ser alterados, manipulados o reempaquetados de ninguna forma. Si usted nota cualquier alteración, manipulación o reempaquetado de productos, por favor notifíquelo a Immunotec inmediatamente. Dicho re-etiquetado o re-empaquetado, pueden violar leyes de países, federales, provinciales, territoriales o estatales, resultando en penalidades criminales severas. Adicionalmente, responsabilidad civil puede surgir cuando, como consecuencia del re-empaquetado o re-etiquetado de productos, la persona que usa los productos sufra algún tipo de lesión o su propiedad es dañada.

### 7.04 Seguro

Immunotec cuenta con un seguro completo de responsabilidad de producto, por quejas que surjan de posibles defectos en sus productos. Sin embargo, la cobertura no aplica si un Consultor Independiente hace declaraciones no autorizadas, o si ha ocurrido cualquier alteración, manipulación, re-empaquetado o modificación de producto. Igualmente, esta cobertura no protege al Consultor Independiente en contra del riesgo de que el inventario pueda ser dañado o robado después de su recepción. Usted deberá consultar a un profesional en seguros para obtener un seguro apropiado de responsabilidad de producto y de responsabilidad general, generalmente referido como “de cobertura de actividades de negocios” para cubrir sus necesidades individuales.

Immunotec podrá incrementar la cantidad y el tipo de cobertura que requiera. Sus pólizas de seguro deberán ser primarias y no contributivas a cualquiera similar de Immunotec. Las pólizas deberán dar a Immunotec notificación escrita 30 días antes de su cancelación, no renovación y/o modificación material. Por favor envíe a Immunotec un certificado de emisión mostrando que usted ha obtenido la cobertura requerida si es solicitado.

### **7.05 No Restricciones de Precio o Territorio**

Como Consultor Independiente, usted puede poner los productos Immunotec a cualquier precio que elija, siempre y cuando esté por arriba del precio al por mayor publicado.

No hay territorios exclusivos dentro de su País de Operación.

Su negocio Immunotec no es una franquicia. Una cuota de renovación anual se requiere para mantener su posición como Consultor Independiente con Immunotec.

### **7.06 Recibos de Ventas**

Cuando complete una venta, siempre dé a su Cliente un recibo de venta que claramente incluya:

- Todos los términos y condiciones de la venta, incluyendo la cantidad total que el Cliente requiere pagar, incluyendo todos los intereses, cargos por servicio y cuota, y otros costos y gastos que sean requeridos por las leyes del país, federales, estatales, territoriales y provinciales.
- Su nombre y dirección y una anotación manifestando que usted es un Consultor Independiente de Immunotec.

Mientras que Immunotec guarda registros de las compras de su AutoEnvío, Clientes y Clientes al Menudeo que compran directamente a través de Immunotec, es su responsabilidad mantener copias durante dos años de todos los recibos de ventas de sus Clientes minoristas y darlas proporcionárselas a Immunotec a su solicitud. Para asegurar las mejores prácticas de negocios, Immunotec podrá auditar estos recibos de ventas en cualquier momento. Los recibos están disponibles para bajarse e imprimirse de la parte de Mis Herramientas de su Centro de Negocios en línea.

#### ***Canadá***

Los Consultores deben usar los recibos de ventas proveídos por Immunotec, los cuales debe ser específicos para la Provincia o Territorio de venta, disponibles en su Centro de Negocios en línea.

#### ***Reino Unido e Irlanda***

El HM de Ingresos y Aduanas del Reino Unido y los Comisarios de Ingresos en Irlanda, pueden requerirle que retenga copias de los recibos, por un período mayor y usted deberá buscar consejo de su consejero fiscal al respecto.

Mientras que los Consultores Independientes exitosos pueden guardar algo de inventario a la mano para uso personal, ventas por menor y para servir las necesidades de su línea descendiente, la carga de inventario está estrictamente prohibida. Adicionalmente, se le prohíbe a los Consultores Independientes requerir o alentar a nuevos Consultores Independientes a comprar exceso de productos para propósitos de calificación. Como ya fue manifestado, los Consultores Independientes no podrán ordenar productos adicionales hasta que el 70% de los productos previamente comprados hayan sido vendidos o consumidos por consumidores finales. Es importante mantener un registro preciso. Cada vez que usted haga una orden, reafirma a Immunotec que está respetando esta estipulación.

Por favor esté consciente de las siguientes reglas respecto al inventario de productos:

- Immunotec aplicará su política de re-compra, establecida en la sección 11 de esta Guía, cuando una distribución sea terminada, pero no re-comprará productos o emitirá reembolsos por productos que hayan sido certificados como consumidos o vendidos.
- Los Consultores Independientes que manifiesten falsamente la cantidad de producto vendido o consumido para avanzar en rango, serán sujetos a suspensión o terminación de su distribución, a la sola discreción de Immunotec.
- Si usted alienta a un miembro de su línea descendiente a evitar la prohibición de carga de inventario, y su línea descendiente es terminada como resultado de ello, Immunotec le requerirá que usted re-pague cualquier rebaja en las comisiones o bonos pagados sobre dicho producto no autorizado.

### **7.07 Juntas de Monitoreo**

La Compañía podrá llevar a cabo un monitoreo anónimo y aleatorias de las juntas y/o conferencias telefónicas del Consultor y podrá grabar las juntas no obstante cualquier consejo en contrario. Usted deberá seguir con los lineamientos regulatorios y adherirse a la Guía de Negocios en todo momento.

### **7.08 Compra de Bonos**

Las compras de bonos están estricta y absolutamente prohibidas.

Las compras de bonos incluyen:

- El enrolamiento de individuos o entidades sin su conocimiento y/o la firma de un Contrato.
- El enrolamiento fraudulento de un individuo o entidad, como un Consultor Independiente o Cliente.
- El enrolamiento o el intento de enrolamiento de individuos o entidades inexistentes como Consultores Independientes o Clientes ("fantasmas").
- El uso de una tarjeta de crédito por o en representación de un Consultor Independiente o Cliente, cuando el Consultor Independiente o Cliente no es el titular de la tarjeta de crédito.

### **7.09 Apilado**

El apilado está estricta y absolutamente prohibido.

El apilado incluye:

- La falta de transmisión de un Contrato a Immunotec en exceso de dos días laborales posteriores a su celebración.
- Colocar o manipular Solicitudes y Contratos con el propósito de maximizar compensaciones dentro del Plan de Compensación de Immunotec.
- Dar asistencia financiera a nuevos Consultores Independientes con el propósito de maximizar su compensación en el Plan de Compensación de Immunotec.

### **7.10 Almacenamiento de Producto**

El Plan de Compensación de Immunotec está basado en ventas al por menor de productos. No se requiere que usted guarde un inventario para la venta al por menor. El almacenamiento de producto es la excesiva orden de cantidades de productos, sólo con el propósito de calificar para comisiones, bonos o avance en el Plan de Compensación. Usted deberá ordenar sólo el producto suficiente para un período de cuatro semanas, para cumplir razonablemente sus necesidades y/o las órdenes de clientes al menudeo. El almacenamiento de producto es una manipulación del Plan de Compensación e injustamente lleva a la ganancia de un Consultor y a la pérdida de otros.

No se hará ningún reembolso de producto almacenado, como sea determinado por la Compañía a su sola discreción.

Los Consultores Independientes que no sigan estas reglas establecidas en cualquiera de las secciones anteriores, serán sujetos a penalidad, hasta e incluyendo la terminación de su distribución Immunotec.

## 8. Políticas Internacionales

### 8.01 Cómo Llevar a Cabo Negocios Internacionalmente

Sólo después de que la Compañía haya anunciado que un país está oficialmente abierto para negocios, usted podrá hacer negocios en ese país, promoviendo la Compañía o entidad relacionada y/o vender Productos. Se requiere que siga todas las leyes y reglamentos del País de Operación. Usted podrá usar materiales promocionales aprobados por la Compañía para uso en ese País de Operación y vender sólo productos aprobados para su venta en ese país. Actualmente, Immunotec está autorizada para llevar a cabo negocios, sólo en los siguientes países: los estados Unidos de América, Canadá, México, el Reino Unido, Irlanda y la República Dominicana.

Todos los demás países son considerados como países de operación no autorizados. Por lo tanto, cuando viaje a estos países, la siguiente Política aplicará. Usted no deberá:

- Publicitar el Plan de Compensación o productos de la Compañía.
- Ofrecer los productos de la Compañía para venta o distribución.
- Aceptar el pago por enrolamiento o reclutamiento de ciudadanos de países en donde Immunotec no conduzca negocios.
- Llevar a cabo juntas de oportunidad.
- Promover la expansión internacional vía Internet o literatura promocional.

Los productos sólo podrán ser legalmente vendidos en aquellas jurisdicciones en las que han sido aprobados. Por favor refiérase a la lista de productos en la página de Internet de Immunotec, para cada País de Operación.

Si se encuentra usted en violación de una Política Internacional, será sujeto al procedimiento disciplinario del Consultor, como es establecido en la sección 13 de esta Guía, incluyendo pero no limitándose a la terminación.

Usted es exclusivamente responsable por el cumplimiento de todas las leyes, requisitos fiscales, leyes migratorias y de aduanas, reglas y reglamentos de cualquier País de Operación. Usted acepta la responsabilidad única de llevar a cabo su negocio independiente legalmente dentro del País de Operación.

Su derecho a recibir comisiones en un País de Operación, podrá ser revocado en cualquier momento, si la Compañía determina que usted no se ha conducido de acuerdo con los términos y condiciones aquí contenidos o con las leyes del País de Operación.

Usted no tiene autoridad para tomar ninguna medida en cualquier país, hacia la introducción o fomento de la Compañía. Esto incluye, pero no está limitado a, cualquier intento de registrar o reservar los nombres de la Compañía, sus marcas registradas o nombres comerciales, asegurar aprobación de productos o de las prácticas de negocios, o establecer contactos gubernamentales o de negocios. Usted está de acuerdo en indemnizar a la Compañía por todos los costos en los que haya incurrido por cualquier acción remedial necesaria para exonerar a la Compañía en el caso de su impropia supuesta representación de la Compañía.

La Compañía se reserva el derecho de establecer políticas y procedimientos adicionales que sean aplicables a un país en específico. Los Consultores que lleven a cabo negocios internacionalmente, acuerdan en acatar todas las políticas especiales establecidas por la Compañía para el País de Operación en específico.

## 9. Comisiones y Bonos

### 9.01 Calificaciones para Comisiones y Bonos

Los Consultores Independientes activos, son elegibles para ganar comisiones y bonos. Las comisiones son pagadas mensualmente, como es descrito en el Plan de Compensación. Un período de comisión equivale a un mes calendario (por ejemplo del 1 al 31 de enero). Los Consultores Independientes deberán calificar para comisiones cada mes, sin cantidades continuas en órdenes calificables. Los puntos calificables para todas las órdenes son asignadas en la fecha que el pago es recibido, no en la fecha en la que la orden es colocada. La cantidad mínima por la que un cheque será emitido es de \$25 dólares en los Estados Unidos de América y Canadá, 120 pesos en México, £10 en el Reino Unido y €10 en Irlanda. Las comisiones y bonos se acumularán hasta que llegaran a la cantidad mínima requerida en cada país, momento en el cual el cheque será emitido. No hay una cantidad mínima requerida para el depósito directo.

### 9.02 Depósito Directo

Se insta a los Consultores a adherirse al plan de Depósito Directo, para beneficiarse de la rápida recepción de sus comisiones y bonos y para eliminar el tener que hacer el depósito manual de cheques y esperar por su aplicación.

### 9.03 Ajustes a Comisiones y Bonos

#### *Ajustes por Devolución de Productos*

Sus comisiones y bonos están basados en la venta de productos a los consumidores finales. Si hay devolución de productos a la Compañía, las comisiones y/o bonos sobre dichos productos serán deducidas de su siguiente cheque. Las deducciones ocurrirán en el mes en el que el reembolso sea dado, y continuará hasta que todas las comisiones y/o bonos hayan sido recuperados. Si su distribución es terminada por cualquier razón, cualquier balance no recuperado será deducido de la cantidad que se le debe.

#### **Comisiones, Bonos y Cheques de Crédito no Reclamados**

Asegúrese de cambiar sus comisiones, bonos y cheques de crédito a tiempo, ya que los cheques podrán ser inválidos después de seis meses contados a partir de la fecha de su emisión. Los cheques inválidos serán reemplazados por un período de hasta doce meses de la fecha de emisión. En Canadá y los Estados Unidos de América, una cuota de \$15 dólares será deducida del balance debido.

### 9.04 Errores o Preguntas

Si usted cree que ha habido un error respecto de sus comisiones y/o bonos, reportes de actividad de la línea descendiente, o cargos, asegúrese de notificarlo a Servicio a Clientes inmediatamente por escrito, dentro de los 30 días posteriores al supuesto error. Immunotec no será responsable por cualquier error, omisión o problema no reportado.

# 10. Órdenes y Pagos

## 10.01 Programas de AutoEnvío y AutoEnvío al Cliente

### Programa de AutoEnvío

El Programa de AutoEnvío es opcional y permite a los Consultores a establecer fácilmente una orden mensual automática y una fecha de procesamiento preferencial.

### Programa de AutoEnvío al Cliente

Ambos, usted y su Cliente ganan cuando promueven la opción del Programa de AutoEnvío al Cliente. Su Cliente se beneficia teniendo una orden mensual entregada en su puerta, y usted se libera del seguimiento mensual y entregas. Con el simple proceso de compra y precio de descuento, el Programa de AutoEnvío al Cliente es la mejor elección para usted y sus Clientes.

Las órdenes de AutoEnvío y AutoEnvío al Cliente, son procesadas los días 3, 8, 16 y 23 de cada mes. Si la fecha de procesamiento de órdenes cae en un fin de semana o día festivo, las órdenes serán procesadas en el siguiente día hábil.

Los cambios a órdenes, de fecha de procesamiento, así como cancelaciones de AutoEnvío o de AutoEnvío al Cliente, podrán ser hechas en línea en el Centro de Negocios del Consultor o en el Centro del Cliente, por correo, correo electrónico, fax y/o llamando al Departamento de Servicio a Clientes, 3 días hábiles antes de que la fecha de procesamiento sea efectiva para el mes en curso.

## 10.02 Políticas Generales de Órdenes

Immunotec alienta a sus Consultores Independientes a usar el Internet para órdenes rutinarias; ahorra tiempo, es conveniente y está disponible 24 horas los 7 días de la semana.

Immunotec intentará contactar al Consultor Independiente que ha enviado órdenes por correo con un pago inválido o incorrecto. Si un método alternativo de pago no puede ser arreglado antes de que el período de comisión haya cerrado, la orden será cancelada.

Las órdenes que no sean pre-pagadas por completo no serán aceptadas. Las órdenes de productos y ayudas de ventas, podrán ser combinadas, y no existe un mínimo de órdenes requerido.

### Ajustes de Precios

Immunotec se reserva el derecho de ajustar el precio de los productos y ayudas de ventas en cualquier momento sin notificación. La versión más reciente de la Lista de Precios y del Paquete de Hojas para Principiantes, están disponibles para ser bajados en el Centro de Negocios en línea.

## 10.03 Políticas en Envío y Back-Order

Su orden en existencia será enviada dentro de los dos días hábiles de su recepción por Immunotec. Productos fuera de existencia serán puestos en back-order y enviados tan pronto como inventario adicional sea recibido. Para asegurar que califica para comisión, los productos en back-order serán facturados y los puntos de volumen apropiado serán aplicados a la orden. Los Consultores Independientes y Clientes serán notificados si los productos en back-order no pueden ser esperados para su envío dentro de los 30 días siguientes y una fecha estimada de envío será proveída. Los productos en back-order pueden ser cancelados a solicitud y mercancía de reemplazo será enviada, o un reembolso o crédito emitido. Si un reembolso es solicitado, los puntos de volumen apropiados serán descontados de su Volumen Personal en el mes en el que el reembolso sea hecho. (Vea ajustes a Bonos y Comisiones en la sección 9.03 de esta Guía)

## 10.04 Confirmación de una Orden

Asegúrese de verificar su orden cuando la reciba. Cualquier discrepancia en el envío o daño, deberán ser reportados a Immunotec dentro de los 10 días posteriores a su recepción.

### **10.05 Fondos Insuficientes**

Immunotec no está obligada a contactarlo respecto de órdenes que sean canceladas por fondos o crédito insuficientes, por lo que por favor asegúrese que haya fondos o crédito suficientes disponibles para cubrir cualquier orden. Una orden cancelada puede resultar en el incumplimiento de alcanzar el requerimiento de Volumen Personal para el mes.

### **10.06 Información de Tarjeta de Crédito**

Los cambios en la información de la tarjeta de crédito (incluyendo fecha de vencimiento), deben ser recibidos por lo menos cinco días antes de que el envío sea hecho.

### **10.07 Pago por Cheque**

Los pagos pueden ser hechos por cheque personal. Sin embargo, en el caso de que un cheque sea devuelto por fondos insuficientes, una cuota de servicio podrá ser cargada al Consultor Independiente, en donde sea permitido por la ley. De ahí en adelante, sólo se aceptarán cheques certificados.

# 11. Política de Garantía de Satisfacción y Devolución

***Immunotec ofrece una garantía de 30 días de reembolso de dinero en su AutoEnvío a clientes y a clientes minoristas.***

## **11.01 Política de devolución de Clientes de AutoEnvío y Clientes Minoristas**

Los Clientes de AutoEnvío y los Clientes Minoristas que compren directamente a través de Immunotec, tienen una garantía de 100% de reembolso del dinero durante los 30 días siguientes a la fecha de compra. Pasados los 30 días, Immunotec ofrece una garantía del 90% de reembolso del dinero, hasta por 12 meses de la fecha de compra.

Los Clientes de AutoEnvío y Clientes Minorista que compren directamente a través de Immunotec, deberán obtener un Número de Autorización de Devolución (RA) del Departamento de Servicio a Clientes de Immunotec antes de la devolución de cualquier producto. Vea la Política de Número de Autorización de Reembolso (RA) en la sección 11.04 de esta Guía.

## **11.02 Política de Devolución al Cliente a través de sus Consultores Independientes**

La Garantía de Immunotec al Cliente Minorista es ofrecida a través de sus Consultores Independientes y cada Consultor Independientes está obligado a honrarla. Si por cualquier razón, un Cliente Minorista está insatisfecho con cualquier producto Immunotec, él o ella podrá devolver la porción no usada del producto al Consultor Independiente del cual fue comprado, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de compra.

Immunotec reemplazará el producto devuelto al Consultor Independiente cuando una forma de Solicitud de Devolución al Cliente debidamente completada sea enviada a y recibida por Immunotec, acompañada del recibo de venta y el número de lote del producto devuelto. Por favor refiérase a la forma de Solicitud de Devolución al Cliente localizada en el Centro de Negocios para información detallada.

## **11.03 Política de Devolución al Consultor**

Los Consultores tienen una garantía de 10 días posteriores a la fecha de compra de devolución del 100% de su dinero. Después de 10 días, Immunotec ofrece una garantía de devolución del 90% de su dinero hasta por 12 meses posteriores a la fecha de compra.

Los Consultores deberán obtener un Número de Autorización de Devolución (RA) del Departamento de Servicio a Clientes de Immunotec, antes de devolver cualquier producto. Vea la Política de Número de Autorización de Devolución (RA) en la sección 11.04 de esta Guía.

**Por favor note que:** Todos los productos necesitan ser devueltos dentro de un año posterior a la compra, para ser elegibles para un reembolso. Los reembolsos son hechos una vez que la condición de los productos devueltos sea determinada. Los créditos serán hechos por el mismo método de pago usado cuando la orden fue colocada. Por favor permita 15 días antes del procesamiento del reembolso.

## **11.04 Devolución de Producto y Ayudas de Ventas a la Cancelación de un Contrato o Distribución**

En el caso de que su Contrato sea cancelado por cualquier razón, usted podrá devolver inventario personalmente comprado que sea vendible y ayudas de ventas, a su costo, por un 90% de reembolso, dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de compra. Los costos de envío serán cubiertos por Immunotec, sólo si la Compañía cancela el Contrato por una razón distinta a la violación de la *Guía de Negocio*. Immunotec informará al Consultor Independiente si el producto es considerado no vendible, momento en el que, el Consultor Independiente puede optar porque le regresen el producto a su costo. Los Consultores Independientes deberán informar por escrito que desean que les devuelvan los productos. El no cumplir con esta condición dentro de los 10 días siguientes a la notificación de no aceptación, resultará en la disposición de los productos sin futura responsabilidad o compensación al Consultor Independiente. Cualesquiera bonos, balances u otros incentivos que fueron pagados al Consultor basado en una compra de los productos devueltos, será deducida del reembolso. Los productos que hayan sido previamente certificados como revendidos, no son elegibles para ser recomprados.



### **Política de Número de Autorización de Devolución (RA)**

Los Consultores, Clientes de AutoEnvío y Clientes Minoristas, que compren directamente a través de Immunotec, deberán obtener un Número de Autorización de Devolución (RA) del Departamento de Servicio al Cliente de Immunotec, antes de devolver cualquier producto y/o ayuda de ventas. Se les pedirá el número de orden de venta y los números de lote de los productos para todas las devoluciones. El Número RA deberá estar claramente visible en el exterior de cada paquete que sea devuelto o será rechazado. Cualquier costo asociado en el que incurra, será su sola responsabilidad.

**Por favor note que:** Todos los productos necesitan ser devueltos dentro de un año posterior a la compra, para ser elegibles para un reembolso. Los reembolsos son hechos una vez que la condición de los productos devueltos sea determinada. Los créditos serán hechos por el mismo método de pago usado cuando la orden fue colocada. Por favor permita 15 días antes del procesamiento del reembolso.

## 12. Siguiendo la Guía de Negocio, Inactividad y Cancelación

Si usted toma conocimiento de que la *Guía de Negocio* no está siendo seguida por miembros de su línea descendiente, es su responsabilidad como líder, recordarles de su obligación de seguir las prácticas de negocio ahí contenidas. Si las violaciones continúan, es su responsabilidad notificar al Departamento de Cumplimiento de Immunotec. Cualquier detalle que pueda tener, tales como fechas, número de ocurrencias, personas involucradas y cualquier documentación de soporte, deberán ser incluidas en su reporte de violación.

### 12.01 Violaciones de la Guía de Negocio

Immunotec se reserva el derecho de tomar acción rápida y decisiva supervisando y ejecutando la Guía de Negocios. Cualquier Consultor Independientes que sea encontrado en violación de cualquiera de las reglas, reglamentos y procedimientos instituidos por Immunotec, está sujeto a acción disciplinaria y podrá ser también sujeto a acción legal, incluyendo pero no limitando a daños punitivos y medidas precautorias. Las violaciones a la Guía de Negocios Immunotec, serán decididas por el responsable de cumplimiento de la Compañía a su sola discreción y agregadas al expediente del Consultor Independiente. Las violaciones están sujetas a penalidad, incluyendo, pero no limitado a la terminación de la distribución Immunotec.

Si una acción disciplinaria incluye la suspensión, usted tendrá prohibido comprar o vender productos, mientras la suspensión esté vigente. Todos los derechos a comisiones, bonos y pagos durante la suspensión, serán perdidos.

Immunotec tiene el derecho, a su sola discreción, de determinar la duración de la suspensión. Si usted repite una violación o tiene más de una suspensión en su expediente, su Contrato podrá ser terminado y perderá todos los derechos de su línea descendiente, comisiones y bonos.

El Consultor Independiente suspendido deberá proveer a Immunotec con una explicación escrita y detallada de la supuesta violación, dentro de los diez días siguientes a la recepción de una notificación de suspensión y podrá pedírsele que revele sus futuras intenciones respecto de su distribución. La falta de respuesta en el plazo de diez días, podrá llevar a la terminación a la sola discreción de Immunotec.

### 12.02 Reportando Violaciones

Nuestros productos están regulados por el gobierno, y la manera en la que promovemos nuestros productos está regulada por leyes y reglamentos de países en especial, ya sea federales, estatales, territoriales y provinciales. La Compañía está comprometida a cumplir con todos los requisitos legales. Es esencial que el Consultor Independiente también las cumpla. Dependemos el uno del otro. La falta de cumplimiento de alguno, podría resultar en problemas para todos los demás. De acuerdo a lo anterior, para hacer posible que la Compañía se asegure que sus operaciones a todo nivel cumplen con los requisitos legales, se le pide que reporte cualquier violación de la *Guía de Negocio* de la Compañía de la cual tenga conocimiento a [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com) o vía telefónica (en los Estados Unidos de América y Canadá) llamando al (1-888-917-7779).

Su reporte deberá incluir las fechas de la violación, número de ocurrencias, personas involucradas y cualquier material de soporte que pueda tener.

### 12.03 Terminación por Causa

Si una violación es lo suficientemente seria como para justificar el despido, Immunotec se reserva el derecho de seguir todos los recursos legales en contra del Consultor Independiente. Cuando una decisión sea hecha de terminar la distribución, Immunotec notificará al Consultor Independiente. Un Consultor Independiente que sea terminado por violación a la *Guía de Negocio* será responsable de indemnizar y compensar a Immunotec por cualquier daño que dicha conducta le ocasione.

Una vez que la notificación haya sido dada, el Consultor Independiente acuerda dejar de presentarse como Consultor Independiente y cesar la operación de su distribución. Si un Consultor Independiente desea apelar la terminación, deberá enviar notificación escrita a Immunotec dentro de los siguientes 14 días siguientes a la recepción de la notificación de terminación. Immunotec enviará la apelación al Comité de Cumplimiento. Si la apelación no es recibida dentro

del período de 14 días mencionado, la terminación será automáticamente considerada como final. Si una apelación es recibida dentro de los 14 días, el Comité de Cumplimiento la revisará y reconsiderará la terminación, considerando otra acción propia y notificará al Consultor Independiente de su decisión. La decisión del Comité de Cumplimiento es final y no será sujeta a revisión futura. Una vez que una distribución es terminada, el Consultor Independiente cesará de usar inmediatamente cualquier referencia a Immunotec, incluyendo listas telefónicas, páginas de Internet replicadas, papelería y material promocional.

#### **12.04 Terminación por la Compañía**

La Compañía se reserva el derecho en cualquier momento, de dar por terminado un Contrato por conveniencia a su sola discreción, dando notificación escrita al Consultor de 30 Días. La cancelación será efectiva en la fecha en que la notificación sea enviada por correo, correo electrónico, fax o mensajería especializada, de acuerdo con las estipulaciones de notificaciones en la Sección 1.08 de la Guía Negocio de este Contrato o de acuerdo con su consejo, o cuando el Consultor reciba la notificación de cancelación, lo que ocurra primero. La Compañía no deberá ser requerida a tener ninguna razón para probar ninguna causa para dar por terminado el Contrato con algún Consultor. Si y cuando un contrato sea dado por terminado, el Consultor no tendrá ningún reclamo en contra de la Compañía, sus afiliadas o sus respectivos ejecutivos, directores, agentes, empleador, servidores y representantes, ni ningún derecho a reclamar o pedir pérdidas, pérdidas de oportunidades o cualquier otro daño. La terminación resultará en la pérdida de todos los beneficios como Consultor. Los términos aquí establecidos son en satisfacción de cualquier reclamación estatutaria y de la common law, incluyendo sin limitación a cualquier derecho razonable a una notificación de terminación de Contrato.

#### **12.05 Renuncia**

Usted podrá dar por terminada su distribución en cualquier momento por cualquier razón, enviando una notificación escrita y firmada a Immunotec por correo certificado, servicio de mensajería o fax. El correo electrónico no será usado para este propósito. La notificación escrita deberá contener la lista de productos que serán regresados, incluyendo las cantidades, números de órdenes de ventas y los números de Autorización de Retorno por cada artículo. Si hay un segundo solicitante que también desee renunciar, la notificación de renuncia deberá ser conjuntamente firmada. Si usted está en AutoEnvío cuando renuncie, se convertirá automáticamente en un Cliente de Auto Envío, salvo que usted estipule lo contrario en su notificación de renuncia.

#### **12.06 Cancelación Seguida de una Falta de Renovación**

Si su distribución se convierte en inactiva debido a una falta de renovación, usted mantendrá su línea descendiente y su título de posición, pero no podrá seguir poniendo órdenes o calificar para ganar comisiones. Si su archivo permanece inactivo por más de 30 días debido a una falta de renovación, será dada por terminada y perderá todos los derechos y privilegios acordados en su distribución.

#### **12.07 Efecto de la Cancelación**

Los Consultores Independientes activos, son elegibles para comisiones y bonos de acuerdo con el Plan de Compensación. Las comisiones y bonos constituyen la completa consideración por los esfuerzos de los Consultores Independientes en generar ventas y construir una organización de línea descendiente. Seguida la no renovación de un Consultor Independiente, cancelación o inactivación por cancelación voluntaria o involuntaria del mismo, el Consultor Independiente perderá permanentemente todos los derechos, título, reclamación o interés a la organización de mercadeo que operaba o a cualquier comisión o bonos de las ventas generadas por dicha organización.

Los ex Consultores Independientes ya no podrán presentarse como Consultores Independientes de Immunotec, ya no podrán vender productos o servicios. El último pago de comisiones y bonos incluirá el último período de comisiones completo en el que el Consultor Independiente estuvo activo, menos las cantidades debidas a Immunotec.

Un Consultor terminado no podrá patrocinar nuevos Consultores. Si un Consultor terminado está enlistado en una Solicitud de Immunotec como patrocinador, el nuevo Consultor será contactado con un número de Identificación de Patrocinador válido de la a Compañía de un Consultor en buen estado.

#### **12.08 Roll-up de la Organización de Mercadeo**

Cuando ocurra una vacante dentro de la organización de mercadeo debido a la terminación de una distribución, cada miembro de la línea descendiente sube un nivel dentro de la organización.

# 13. Procedimiento de una Apelación Disciplinaria

## 13.01 Solución de Controversias

Usted deberá intentar resolver cualquier queja o reclamación en contra de otro Consultor, buscando primero un consejo de solución de su línea ascendente.

## 13.02 Procedimiento Disciplinario

Alegaciones de una violación a una Política (en adelante el “Problema”), podrán ser presentadas por un Consultor de la Compañía como “Iniciador” del procedimiento, por cualquiera de los siguientes: un empleado de la Compañía, un Consultor de la Compañía y/o a una tercera persona que ha sido afectada por la conducta de un Consultor o por la Compañía por su propia cuenta. La reclamación podrá ser reportada llamando a Servicio a Clientes al 1-888-917-7779 o por escrito a [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com). La reclamación será presentada al Ejecutivo de Cumplimiento.

Todas las referencias en esta *Guía de Negocios* al “Ejecutivo de Cumplimiento” serán referidas al ejecutivo o empleado que tenga ese título o a quien éste designe.

El Ejecutivo de Cumplimiento podrá determinar de la reclamación, o de otra evidencia perteneciente al Problema, que no constituye una violación a ninguna Política de la Compañía. Se le enviará una respuesta al Iniciador para este efecto, y ningún otro proceso seguirá.

El Ejecutivo de Cumplimiento podrá determinar que las alegaciones son creíbles y no requieren una investigación, caso en el cual, una notificación de Amonestación será enviada al Consultor en violación dirigiéndolo en cesar la actividad. La Amonestación incluirá un acuerdo de que el Consultor debe firmar y enviar un tiempo específico de seguimiento.

Si el Ejecutivo de Cumplimiento determina que las alegaciones son creíbles, el Ejecutivo tiene el derecho de investigar. Una vez que la investigación sea completada, una respuesta será enviada al Consultor que se presume ha violado la Política establecida en la Reclamación. La carta de reclamación permite al Acusado a proveer detalles del “Problema”, y aclarar los hechos. A su recepción, el Ejecutivo de Cumplimiento deberá revisar la respuesta del Consultor. Si se determina que acciones apropiadas se han llevado a cabo para corregir el Problema, el Ejecutivo cerrará el caso. Sin embargo, si la violación no ha sido rectificadas, las acciones disciplinarias serán impuestas, incluyendo la terminación del Contrato de Consultor (ver sección 13.05).

El Ejecutivo podrá imponer cualquiera o una combinación de las siguientes sanciones:

- Una Amonestación Escrita aclarando el significado y aplicación de una política en especial de la *Guía de Negocio* y aconsejando que la continuación del incumplimiento resultará en posteriores sanciones, incluyendo la suspensión o terminación.
- Suspensión, inactivación o terminación del Consultor Independiente.
- Cualquiera y todos los remedios disponibles por ley.

## 13.03 La Violación Información de Enfermedad

En los casos en los que el Comité de Cumplimiento determine que un Consultor Independiente ha dado información acerca de que los productos de la Compañía curan, tratan, mitigan o previenen una enfermedad en especial (una “Violación de Información de Enfermedad”), el Comité de Cumplimiento deberá tomar en consideración si la Violación de Información de Enfermedad fue aislada y trivial. Si se encuentra que la Violación de Información de Enfermedad fue aislada y trivial, el Comité de Cumplimiento podrá imponer sanciones que reflejen la severidad de la infracción y que sean necesarias para asegurar el futuro cumplimiento de las políticas concernientes a información de enfermedad, salvo aprobación de Immunotec de acuerdo con las bases específicas en un país.

Salvo que una Violación de Información de Enfermedad sea encontrada como aislada y trivial, el Comité de Cumplimiento deberá imponer la sanción de terminación, mandar un período de espera mínimo de 2 años antes de que el Consultor Independiente pueda solicitar su reinstauración, y enviar una orden de que el Consultor terminado ha perdido permanentemente su línea descendente y el derecho a cualquier compensación de esa línea descendente. El Comité presentará su decisión en una notificación escrita. El Comité de Cumplimiento deberá enviar al Consultor en violación, una notificación escrita dentro de los tres (3) días hábiles posteriores a su presentación.

### **13.04 Terminación del Contrato por la Compañía**

En el caso en que la Compañía dé por terminado su contrato, la Compañía lo notificará por entrega registrada a la dirección registrada con la Compañía.

La terminación de un Consultor Independiente es efectiva inmediatamente a la recepción de la Notificación Escrita vía entrega registrada a su última dirección conocida.

En el caso de terminación derivada de una Notificación Escrita del Comité de Cumplimiento, o cualquier otra acción iniciada por la Compañía, la Compañía se reserva el derecho de iniciar una acción disciplinaria incluyendo, pero no limitando a la terminación de cualquier posición de algún familiar, nombre asumido o DBA, corporación, sociedad, fideicomiso, o cualesquiera otras posiciones afiliadas en las que el Consultor Independiente haya tenido interés.

### **13.05 Efecto de la Inactivación y Terminación**

La inactivación incluye las siguientes sanciones:

1. Requerir al Consultor que tome acción remedial y puede incluir un monitoreo de seguimiento por la Compañía para asegurar el cumplimiento del Contrato.
2. Suspensión de ciertos privilegios del Consultor, incluyendo pero no limitando a no poner órdenes de productos, participar en los programas de la Compañía, progresar en el Plan de Compensación, o participar como patrocinador por un período o hasta que el Consultor satisfaga ciertas condiciones especificadas.
3. Retiro o negación de un premio o reconocimiento, o restricción en la participación de los eventos patrocinados por la Compañía, ya sea por un período específico o hasta que usted satisfaga ciertas condiciones específicas.
4. Retención de las comisiones o bonos por un período específico, o hasta que usted haya satisfecho ciertas condiciones específicas, imposición de multas u otras penas permitidas por la ley y, finalmente, la terminación de su Contrato de Consultor.

A la terminación, ya sea voluntaria o iniciada por la Compañía, usted no tendrá derecho, título, reclamación o compensación derivada de la venta de productos de su organización de línea descendiente. Usted:

- No deberá referirse como Consultor Independiente.
- No tendrá derecho a vender productos de la Compañía.
- Deberá descontinuar el uso de cualquier material con el logo, marca registrada, nombre comercial o marca de servicio de la Compañía.
- No deberá continuar comunicándose con la Compañía, salvo como sea requerido para perfeccionar el seguimiento de una apelación de la terminación o, solicitud de restablecimiento de acuerdo con estas Políticas y Procedimientos.
- No deberá trabajar para, con o de alguna otra forma asistir o ser usado en la capacidad de Consultor Independiente de Immunotec en la operación de sus negocios. Esto incluye, pero no se limita a desarrollar ninguna función en ventas, apoyo, promociones o conduciendo juntas de cualquier naturaleza relacionada a un negocio Immunotec.

### **13.06 Sanciones**

La Guía de Negocios se incorpora a la Solicitud y Contrato y constituye una parte integral del acuerdo de las partes acerca de su relación de negocios. Los Consultores que conduzcan sus negocios en violación de estas Políticas y Procedimientos, ponen en peligro la integridad y credibilidad de la Compañía. Cuando las acciones de un Consultor sean consideradas como escandalosas por la Compañía, ésta se reserva el derecho de evaluar sanciones disciplinarias incluyendo, pero no limitando a la terminación de la posición de Consultor. Una terminación bajo estas circunstancias, es efectiva inmediatamente a la notificación de la Compañía.

### **13.07 Restablecimiento después de la Terminación por la Compañía**

Salvo que un Consultor Independiente haya sido terminado por una Violación de Información de Enfermedad, como es establecido en la sección 13.03 de esta Guía, un Consultor Independiente (individuo, entidad u otro) terminado por la Compañía (el "Consultor Terminado") no podrá buscar su restablecimiento como Consultor hasta la expiración de 365 días posteriores a la fecha efectiva de terminación. Los Consultores Independientes terminados por una Violación de Información de Enfermedad, no podrán buscar el restablecimiento hasta la expiración de dos años completos (730 días) posteriores a la fecha efectiva de terminación.

Los Consultores terminados deberán enviar una solicitud escrita a la Compañía para su restablecimiento. La solicitud deberá describir las razones para el restablecimiento, y deberá estar acompañada por una forma de Solicitud y Contrato de Consultor completamente firmada.

La solicitud será considerada por el Comité de Cumplimiento. El Comité de Cumplimiento aprobará o negará la solicitud de restablecimiento. La decisión del Comité de Cumplimiento será rendida por escrito, y será enviada al Consultor Terminado por el Comité de Cumplimiento dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a su rendición. Si la solicitud de restablecimiento es negada, el Consultor Terminado deberá esperar otros 365 días antes de hacer otra solicitud de restablecimiento.

Si la solicitud de restablecimiento es aprobada, el Consultor Terminado se convierte en un nuevo Consultor Independiente. El Consultor Terminado no regresa a la posición que tenía antes de la terminación.

### **13.08 Arbitraje y Legislación Aplicable**

La Solicitud de Consultor y el Contrato, así como esta Guía Global de Negocios, se rigen por las leyes en donde la Compañía tiene operaciones. Cualquier controversia o reclamación o cualquier otra diferencia entre el Consultor Independiente, sus propietarios, directores, empleados, agentes y/o socios por una parte y, la Compañía, sus propietarios, directivos, empleados y/o agentes por la otra, que surjan de o estén relacionados con la Solicitud y Contrato y/o esta Guía Global de Negocios, incluyendo su formación, interpretación, incumplimiento o terminación, incluyendo que las reclamaciones hechas valer sean o no arbitrables, serán referidas y finalmente determinadas por arbitraje, de acuerdo con el Reglamento Internacional de Arbitraje de la JAMS. El tribunal consistirá de tres árbitros nombrados de acuerdo con el mencionado Reglamento. El lugar del arbitraje será el lugar en el que la Compañía en disputa tenga operaciones. El lenguaje del arbitraje será aquél en el usado en el lugar en el que la Compañía en disputa tenga operaciones. Las leyes a ser usadas serán aquellas vigentes en el lugar en el que la Compañía en disputa tenga operaciones. El laudo arbitral emitido por los árbitros podrá ser homologado en cualquier tribunal con jurisdicción.

El Consultor Independiente, sus propietarios, directores, empleados, agentes y/o socios por una parte y, la Compañía, sus propietarios, directores, empleados, agentes y/o socios por la otra, expresamente renuncian a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles, en razón de sus domicilios presentes y/o futuros, o por cualquier otra razón. Usted y la Compañía acuerdan que la Compañía, a su sola discreción, se reserva el derecho de invocar esta sección en cualquier punto del proceso disciplinario del Consultor Independiente.

**RENUNCIA:** LA COMPAÑÍA NUNCA RENUNCIA A SU DERECHO DE INSISTIR EN EL CUMPLIMIENTO DE ESTAS REGLAS O DE LA LEGISLACIÓN APLICABLE QUE RIGE LA CONDUCCIÓN DE UN NEGOCIO. ESTO ES VERDAD EN TODOS LOS CASOS, AMBOS ESPECÍFICAMENTE EXPRESADO E IMPLÍCITO. ADICIONALMENTE, SI LA COMPAÑÍA DA PERMISO PARA EL INCUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS, POR CUALQUIER RAZÓN, EN CUALQUIER MOMENTO, ESE PERMISO NO SE EXTIENDE A FUTUROS INCUMPLIMIENTOS. ESTA PROVISIÓN MANEJA EL CONCEPTO DE "RENUNCIA", Y LAS PARTES ACUERDAN QUE LA COMPAÑÍA NO RENUNCIA A NINGUNO DE SUS DERECHOS BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA SALVO LA CONFIRMACIÓN ESCRITA ARRIBA ALUDIDA.

## 14. La AVD

Immunotec es un miembro orgulloso y en buen estado de la Asociación de Ventas Directas de los Estados Unidos de América y de la Asociación de Vendedores Directos Canadiense. Aunque son entidades separadas, ambas de estas organizaciones son conocidas como la AVD.

La piedra angular del compromiso de la AVD a las prácticas éticas de negocio y de servicio a clientes están contenidas en sus respectivos códigos de ética. Cada compañía miembro promete regirse por los estándares y procedimientos de los códigos como condición para ser admitidos y mantener su membresía en la AVD.

La AVD habla a ambos, los consumidores y a los vendedores. Asegura que las compañías no harán declaraciones o promesas que pudieran engañar a los consumidores o prospectos de vendedores. Los sistemas piramidales son ilegales y las compañías que operan pirámides no son permitidas como miembros de la AVD.

Los códigos de ética de la AVD son ejecutados por un administrador del código independiente, que no está conectado con ninguna compañía miembro. El administrador del código buscará resolver cualquier queja a satisfacción de todas las partes, y tiene el poder de decidir medidas. Todas las compañías miembro han acordado honrar las decisiones del administrador del código.

Se le alienta a familiarizarse con los códigos de ética de la AVD americana y canadiense, consultando sus Páginas de Internet:

Asociación de Ventas Directas de los Estados Unidos de América: <http://www.dsa.org/en-espanol>

Asociación Canadiense de Vendedores Directos: [http://dsa.ca/dslc\\_downloads\\_cat/code-of-ethics](http://dsa.ca/dslc_downloads_cat/code-of-ethics)

## 15. Glosario de Términos

|  |  |
|--|--|
| <b>Contrato</b>  | La Solicitud y contrato de Consultor Independiente requeridos para convertirse en un Consultor Independiente de Immunotec.   |
| <b>AutoEnvío</b>                                       | Un programa automático opcional de envío mensual para el Consultor Independiente y Clientes.   |
| <b>Compañía</b>  | <b>Para Consultores en Canadá:</b><br>Immunotec Inc., sus subsidiarias y afiliadas.<br><b>Para Consultores en los Estados Unidos de América:</b><br>Immunotec Research Inc., sus subsidiarias y afiliadas.<br><b>Para Consultores en México:</b><br>Immunotec México, S.A. de C.V., sus subsidiarias y afiliadas.<br><b>Para Consultores en la República Dominicana:</b><br>Immunotec República Dominicana S.R.L., sus subsidiarias y afiliadas.<br><b>Para Consultores en el Reino Unido e Irlanda:</b><br>Immunotec International Healthcare Products Limited, sus subsidiarias y afiliadas. |
| <b>Plan de Compensación</b>                            | La estructura de rangos, puntos y bonos, bajo la cual un Consultor Independiente de Immunotec opera y es remunerado.   |
| <b>Número de Identificación del Consultor (N.I.C.)</b> | El número dado a usted para propósitos de identificación y órdenes.  |
| <b>País de Operación</b>                               | Los países en los que Immunotec y/o sus subsidiarias y afiliadas están autorizadas a conducir negocios y los Consultores Independientes están autorizados para vender productos Immunotec y enrolar Consultores Independientes y Clientes.   |
| <b>Patrocinio Cruzado</b>                              | El enrolamiento real o intentado de un individuo o entidad que ya tiene un Contrato de Cliente o Consultor en un archivo de Immunotec, o que ha tenido dicho contrato en los doce meses calendario precedentes, con una línea de patrocinio diferente.   |
| <b>Cliente</b>   | Un individuo que compra productos pero no participa en el Plan de Compensación de Immunotec.   |
| <b>Auto Envío del Cliente</b>                          | Un programa de envío mensual automático opcional, para Clientes.   |
| <b>Línea Descendiente</b>                              | Todos los Consultores Independientes y Clientes que están debajo de usted en su organización.  |
| <b>Rango Calificado</b>                                | Su nivel dentro del Plan de Compensación basado en volúmenes de ventas, así como el número de miembros de su equipo que ha patrocinado y los que ellos han patrocinado.  |
| <b>Productos Vendibles</b>                             | Los productos son considerados vendibles si están sin abrir y no ha pasado su fecha de caducidad.  |
| <b>Patrocinador</b>                                    | La persona que lo introdujo a Immunotec. Usted es patrocinador de la gente que traiga al negocio Immunotec.  |
| <b>Línea Ascendente</b>                                | Ya sea su Patrocinador o la persona bajo la cual su Patrocinador lo haya puesto en su equipo.  |



## 16. Información de Contacto Importante

Si usted tiene cualquier pregunta acerca de esta *Guía de Negocio*, por favor contacte a un miembro del equipo de Servicio a Clientes de Immunotec, quienes amablemente lo atenderán.

### **Canadá y los Estados Unidos de América**

Teléfono: 1-888-917-7779

Fax: 1-877-424-5050 (lada sin costo)

Fax: 450-424-9993 (local)

Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Puerto Rico**

Teléfono: 1-866-969-7801

Fax: 1-866-966-7802

Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **México**

Teléfono: 01-800-110-2020 ó 52-55-5255-6900

Fax: 01-800-110-7070

Correo Electrónico: [infomx@immunotec.com](mailto:infomx@immunotec.com)

### **Teléfono: 1-800-514-0091 (en Canadá)**

Fax: 1-800-514-0119

Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Reino Unido**

Teléfono: 0-808-101-7330

Fax: 0-808-101-7331

Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Irlanda**

Teléfono: 1-800-947-418

Fax: 1-800-760-178

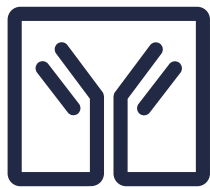
Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **República Dominicana**

Teléfono: 1-800-203-9596

Correo Electrónico: [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)





**Immunotec**<sup>®</sup>  
la ciencia de vivir mejor

Julio 2017 © Immunotec Inc. 2017 se reserva los derechos de autor.