# Acuerdo de Miembro

## AIM EE.UU.

Este Acuerdo ("Acuerdo") se realiza entre AIM USA, la "Compañía" o "AIM", y cualquier solicitante aceptado por la Compañía como Miembro, el "Miembro."

1. **Condición de Miembro y Beneficios:**

1.1 **Calificación.** Para convertirse en miembro, un solicitante individual debe tener al menos 18 años de edad, estar patrocinado por un miembro de la Compañía, y pagar a la Compañía una cuota de membresía. Si un solicitante lo hace no tiene un patrocinador, AIM le asignará uno. Un solicitante que es legal entidad que no sea un individuo debe satisfacer los requisitos anteriores y, además, debe designar por escrito a una persona de al menos 18 años de edad que aceptará por escrito ser personalmente responsable para todas las obligaciones del Miembro bajo este Acuerdo.

1.2 **Beneficios.** La Compañía ofrece al Miembro la oportunidad de:

a. comprar productos de la Compañía a precio de miembro,

b. revender los productos de la Compañía a un precio minorista o utilizar los productos para uso personal,

c. patrocinar a otros miembros, según lo dispuesto en el artículo AIM Plan de ingresos,

d. participar y recibir beneficios en virtud del miembro de AIM plan de ingresos cuando un número de identificación fiscal válido o se proporciona certificado de exención

e. ecibe un sitio de comercio electrónico gratuito, y

f. reciba una revista mensual Living Well con pedidos de productos.

La Compañía no se hace responsable de cuánto, si acaso, el miembro puede ganar. Cualquier ganancia dependerá de las habilidades y esfuerzos del miembro.

1.3 **Productos de la Compañía.** El Miembro reconoce que los productos de Compañía no están diseñados para su uso en el diagnóstico, cura, mitigación, tratamiento o prevención de enfermedades, y se compromete expresamente a no hacer cualquier manifestación en contrario o vender los productos por cualquier tal uso o propósito.

2. **Vigencia:**

Los derechos del Miembro permanecerán en vigor hasta que sean terminados por cualquiera del seguimiento:

2.1 **Derecho de los miembros a terminar la membresía.** El Miembro puede terminar la relación con la Compañía en cualquier momento y por cualquier motivo proporcionando notificación por escrito a la Compañía. Si el miembro decide cancelar dentro de los 30 días posteriores a su inscripción, también puede solicitar el reembolso de la cuota anual de membresía.

2.2 **Derecho de la Compañía a terminar la membresía.** La Compañía puede terminar los derechos del miembro proporcionando un aviso por escrito al miembro en el caso de que el Miembro:

a. no cumpla con alguno de los términos o condiciones de este Acuerdo o alguna de las Políticas y Procedimientos de la Compañía actualmente vigentes o según sean enmendados,

b. haga alguna declaración falsa o participe en alguna práctica corrupta como Miembro, según determinación de la Compañía, a juicio exclusivo de la Compañía,

c. se comporte o lleve a cabo algún acto que perjudique a la Compañía o cualquier otro Miembro de la Compañía, según determinación de la Compañía, o

d. en nombre de otra compañía, reclute o solicita algún Miembro activo o inactivo de la Compañía que no fueron patrocinados personalmente por el Miembro.

La Compañía puede, pero no estará obligada a, dar al Miembro un aviso y un tiempo razonable que no exceda los 30 días para curar cualquier acto que de otro modo resultaría en la terminación. El aviso se considerará efectivo bajo este Acuerdo tres días después de enviar la notificación al Miembro por correo electrónico o correo postal. AIM no está obligado a notificar a la rescisión línea ascendente o descendente del miembro cuando ocurre una terminación.

La notificación se considerará efectiva, en virtud de este Acuerdo, tres días después de enviar la notificación al Miembro por correo electrónico o correo postal. AIM no está obligado a notificar a la rescisión Línea ascendente o descendente del miembro cuando ocurre una terminación.

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

3. **Provisiones Generales:**

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

3.2 **Conformidad con la Ley.** El Miembro se compromete a respetar todas las leyes, reglas y regulaciones, incluyendo, pero no limitados a Ley sobre Educación y Salud en los Suplementos Dietéticos, relacionadas con la venta, distribución y publicidad de los productos de la Compañía.

3.3 **Publicidad de los Miembros.** La publicidad de los Miembros incluye todas las formas de publicidad, incluyendo el uso de la Internet. Las infracciones pueden someter una membresía de AIM a acción disciplinaria o despido. Para más detalles, consulte Internet y publicidad en Políticas y procedimientos.

a. El Miembro en ningún momento adoptará o usará ninguna palabra o marca que sean iguales o parecidos o puedan confundirse con alguna marca registrada o marca de servicio de propiedad de la Compañía o usada por ella. Toda variación y adaptación de cualquier marca registrada o marca de servicio de propiedad de la Compañía o usada por ella serán propiedad exclusiva de la Compañía, y la Compañía tendrá el derecho exclusivo de registrarlos y de otorgar la licencia para su uso. En ningún momento durante la vigencia de este Acuerdo, o en ningún momento posterior, el Miembro, o cualquier persona que actúe en nombre del Miembro, intentará solicitar el registro de ningún nombre o marca registrada de propiedad de la Compañía o usados por ella.

b. Si un miembro desea mostrar el logotipo de AIM, debe ser el logotipo "a" de la marca e incluir las palabras "Miembro (s) de AIM" junto al logotipo para diferenciar al miembro de AIM de AIM Corporate. El nombre de miembro o membresía debe estar claramente identificado. Obras de arte oficiales disponibles bajo petición.

c. Los miembros de AIM no pueden anunciar productos por menos de los precios de miembros publicados por AIM.

3.4 **Restricciones para la Venta.**

a. Los productos de la Compañía solo podrán ser vendidos por el Miembro individualmente o en un negocio que sea de propiedad exclusiva y operado exclusivamente por el Miembro. Miembros operar un establecimiento de venta de propiedad privada puede autorizar a sus empleados, agentes, o afiliados para vender productos en su nombre.

b. El negocio minorista no puede ser un comerciante masivo ni una franquicia, donde el propietario principal no es un Miembro de la Compañía.

c. Los miembros de AIM son contratistas independientes y pueden establecer su propio precio de reventa. Sin embargo, los miembros y en privado Los establecimientos minoristas propios no pueden anunciar productos por menos de los precios publicados para miembros de AIM. La compañía alienta encarecidamente a los miembros a vender productos a precios de clientes de AIM o superiores a clientes minoristas.

d. Los productos de la Compañia están heechos para ser vendidos exclusivamente en el país donde son comprados.

3.5 **Cuota de Renovación.** El Miembro pagará una cuota de renovación anual pagadero en la fecha de aniversario del Miembro, o acumulará una cantidad de BVP en compras personales dentro de los 12 meses previos a la fecha de renovación. No poder hacerlo resultará en la terminación automática de la membresía y la pérdida de título y línea descendente.

3.6 **Lista de Miembros y Clientes.**

a. El Miembro acepta que cualquier lista de Miembros y Clientes de la Compañía activos o eliminados es un secreto comercial confidencial de la Compañía y no será divulgada ni transferida por el Miembro a ninguna otra persona o entidad. El Miembro se compromete a utilizar cualquier lista de Miembros o Clientes de la Compañía activos o eliminados solo con el propósito de promocionar los productos de la Compañía y la oportunidad de negocios entre los Miembros y Clientes patrocinados personalmente por el Miembro y no utilizará ninguna lista para ningún otro propósito.

b. El Miembro acuerda mantener confidencial y no revelar alguna o toda la información personal en cuanto a Miembros activos o inactivos de la Compañía, incluso, pero no limitado a, nombres, direcciones, números de teléfono, direcciones de correo electrónico, etc., que sea contenido de cualquier lista de Miembros activos o inactivos de la Compañía excepto por el propósito de conducir el negocio relacionado con Miembros de la Compañía personalmente patrocinados por el Miembro.

3.7 **Herederos y Cesionarios.** Los beneficios y las obligaciones de este Acuerdo entrarán en vigencia y serán vinculantes para los respectivos herederos, legatarios, sucesores y cesionarios de cada parte; sin embargo, a condición de que el Miembro podrá transferir los derechos del Miembro bajo este Acuerdo solo con (1) de acuerdo a las políticas y procedimientos, Estatus como Miembro,Transferencia de Membresía, (2) el acuerdo del cesionario de estar sujeto a los términos de este Acuerdo, y (3) la aceptación de la Compañía del cesionario como Miembro.

3.8 **Fecha de Vigencia.** Este Acuerdo entrará en vigencia solo ante la emisión de un número de Identificación de la Compañía, que se asigna al Miembro ante la aprobación de la solicitud por la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para ser Miembro. El Miembro reconoce haber recibido una copia de las Políticas y Procedimientos de la Compañía vigentes.

3.9 **Comunicación con el miembro.** El Miembro acepta recibir comunicaciones de la Compañía no relacionadas con la publicidad por correo electrónico y / o correo postal.

3.10 **Número de identificación de impuestos.** Todos los miembros de AIM que deseen participar en el Plan de ingresos de AIM y recibir comisiones y bonificaciones deben proporcionar un número de identificación fiscal válido o un certificado de exención de impuestos válido del gobierno del país donde reside legalmente. Las membresías que no puedan o no quieran proporcionar dicha documentación se clasificarán como "Clientes" y se excluirán de ganar comisiones y bonificaciones. Una membresía puede convertirse en estado de ganancia de comisiones en cualquier momento proporcionando impuestos apropiados documentación. Al recibir un número de identificación fiscal faltante o ingresos certificado de exención de impuestos que anteriormente no se había proporcionado, el la Compañía no pagará retroactivamente ninguna comisión no pagada previamente.

3.11 **Proporción de Compensación.** AIM reserva el derecho de colocar un límite, si es necesario, sobre la proporción de la liquidación de comisión a ventas para asegurar la viabilidad de la Compañía. (La proporción corriente está disponible sobre la petición.)

3.12 **Enmienda.** Este Acuerdo contiene el acuerdo completo entre la Compañía y el Miembro, y todos los cambios a este acuerdo debe estar por escrito. La Compañía se reserva el derecho de, a su sola discreción, cambiar su línea de productos y precios en cualquier momento sin aviso y a enmendar los términos de este Acuerdo, su plan de compensaciones y sus Políticas y Procedimientos, dándole al Miembro un aviso escrito con menos de 30 días de anticipación.

3.13 **Leyes, Jurisdicción y Lugar de Aplicación.** Este Acuerdo estará regido por e interpretado de acuerdo con las leyes del estado de Idaho, a menos que las leyes del estado en que resida el Miembro exijan expresamente la aplicación de sus leyes a esta transacción (en cuyo caso dicha ley del estado regirá). Las partes consienten que la jurisdicción y el lugar sea cualquier tribunal federal o estatal de los Condados de Ada o Canyon, del estado donde vive el Miembro prohíbe cláusulas de jurisdicción y de competencia consensuales, la ley del estado regirá las cuestiones relacionadas con la jurisdicción y el lugar.

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

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

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

**CONDICIÓN DE MIEMBRO**

1. **Asignación de un Número de Identificación:** Al asignarle la Compañía un número de Identificación, el Miembro podrá comprar productos/ literatura a costo mayorista directamente de la Compañía en las cantidades indicadas en la lista de precios y el formulario de pedidos más reciente de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho de cambiar las cantidades y/o los precios en cualquier momento.

2. **Aceptación de las Políticas y Procedimientos de la Compañía:**

a) Al solicitar para ser un Miembro ante la Compañía, sea por teléfono, Internet, fax o correo, el Miembro declara que ha leído y comprendido el Acuerdo y las Políticas y Procedimientos, y ha tenido la oportunidad de solicitar verificación o explicación de la Compañía al respecto. En ningún caso la Compañía será responsable de—ni el Miembro dependerá de—cualquier declaración en absoluto que no se encuentre contenida en el Acuerdo o en las Políticas y Procedimientos. Al firmar la Solicitud para ser Miembro o al solicitar ser un Miembro por teléfono o por Internet, el Miembro acuerda sujetarse a los términos del Acuerdo y a las Políticas y Procedimientos de la Compañía, tal como existen ahora o podrán ser enmendados en el futuro.

b) El Miembro reconoce la importancia de crear y mantener la buena fe de los clientes de la Compañía, y además entiende que la Compañía es una compañía de venta directa cuyo plan de ingresos y éxito dependen de los esfuerzos de sus Miembros. Se conviene que el Miembro usará sus mejores esfuerzos para servir a los clientes de la Compañía.

3. **Cuestiones Fiscales y Cumplimiento Legal:**

a) Como contratista independiente, el Miembro se compromete a acatar todas las leyes federales, estatales y locales, así como las reglas y regulaciones relacionadas con la venta, distribución y publicidad de los productos de la Compañía, y cumplir con todas dichas leyes relacionadas con la obtención de licencias requeridas a fin de recibir, tener o vender productos de la Compañía. El Miembro será el único responsable de la declaración y el pago de cualquier impuesto o arancel federal, estatal o local que puedan devengar debido a la actividad comercial en la que se involucre el Miembro o por las ganancias del Miembro de dicha actividad.

b) La Compañía reserva el derecho de terminar los derechos del Miembro por cualquier fracaso del Miembro de cumplir con cualquier ley federal, estatal o local o pagar cualquier impuesto federal, estatal o local o honorarios de los cuales el Miembro es responsable. Si cualquier impuesto o honorarios tal federal, estatal o local no son pagados y se hace el sujeto de una imposición gubernamental o embargo preventivo, la Compañía puede cumplir con tal imposición o embargo preventivo hasta ser resuelto y el Miembro por este medio indemniza y sostiene la Compañía inocua de cualquier responsabilidad, pérdida o costo implicado con el cumplimiento de la Compañía con tal imposición o embargo preventivo incluso, pero no limitado con, honorarios de abogado razonables y gastos de juicio incurridos por la Compañía.

4. **No-Competencia:** La Membresía recibe una renovación automática gratuita al acumular los siguientes puntos de volumen personal mínimo (PV) dentro los 12 meses anteriores a la renovación anual: para el título de Miembro mayorista, 50 puntos PV; para Títulos de Miembro Preferido y Edificador de Grupo, 200 puntos PV; para Director o títulos superiores, 600 puntos PV. Los miembros también pueden optar por pagar la cuota de membresía si no han acumulado suficientes puntos. El Miembro en ningún momento puede promover productos de otra compañía o oportunidades de negocio a cualquier persona en la propiedad de la Compañía, durante Reuniones o eventos asociados a la empresa. La Compañía se reserva el derecho a rescindir al Miembro de conformidad con el Acuerdo en en cualquier momento, con 15 días de aviso por escrito, en el caso de que el Miembro comience la representación de productos o negocios ajenos a la Compañía oportunidades para cualquier persona en una reunión o evento asociado a la Compañía. La Compañía reserva el derecho de terminar al Miembro de acuerdo con el Acuerdo en cualquier momento, con 15 días previos de aviso por escrito, en el evento que el Miembro comienza la representación de productos de otra compañía u oportunidades de negocio a alguien encontrándose en un acontecimiento de la Compañía.

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

6. **Acumulación:** Está estrictamente prohibida la práctica de "acomular" miembros, lo cual resultara en una terminación inmediata. La acumulación de miembros se define como establecer relaciones de forma tal que defrauden a otro Miembro de comisiones que le corresponden legítimamente. Esto puede hacerse al crear cáscaras corporativas con el único propósito de recibir comisiones adicionales por pedir productos. Otra forma de acumulación sería inscribir a más de una membresía por persona. Miembros de AIM en un hogar debe tener 18 años o más; solo una membresía por pareja casada esta permitido. La Compañía se reserva el derecho, a su sola discreción, de investigue y determine si se ha producido el apilamiento y cuándo.

7. **Declaraciones Falsas:** Las agencias de protección al cliente, públicas y privadas, no dan su sello de aprobación a planes de compensaciones de organizaciones de venta directa o de comercialización por redes. Por consiguiente, un Miembro podrá ser terminado inmediatamente si hace alguna declaración de que el plan de compensaciones que aparece en este Acuerdo o cualquier otro aspecto del negocio de la Compañía ha sido aprobado por algún fiscal general de estado o alguna otra agencia pública o privada.

8. **Política de No Discriminación:** La Compañía no discrimina en su aceptación o rechazo de solicitantes por raza, credo, sexo, color o origen nacional. Los postulantes deben ser residentes de los Estados Unidos, Canadá o todo otro país que la Compañía, a su sola discreción, pueda aprobar por escrito.

9. **Cuotas de Membresía:**

   a) El Miembro acepta pagar a la Compañía una cuota de membresía inicial de $ 20.00 USD en el momento del registro (inscripción). Esta cuota se paga con cada nueva membresía o reincorporación.

   b) Además, el Miembro se compromete a pagar una membresía anual de renovación de $ 20.00 USD (por debajo de los títulos de Director) / $ 150.00 USD (Títulos de director y superiores) en o antes de la anual fecha de renovación (vencimiento) del miembro. Un fracaso para renovar dentro de los 30 días posteriores a la fecha de (vencimiento) resultará en la cancelación de la Membresía y convirtiéndose automáticamente en una cuenta de cliente de AIM.

   c) La Membresía recibe una renovación automática gratuita al acumular los siguientes puntos de volumen personal mínimo (PV) dentro los 12 meses anteriores a la renovación anual: para el título de Miembro Mayorista, 100 puntos PV; para títulos de Miembro Preferido, Edificador de Grupo, y Director, o títulos superiores, 600 puntos PV. Los miembros también pueden optar por pagar la cuota de membresía si no han acumulado suficientes puntos.

10. **Terminación:** Al terminar los beneficios de la membresía, todo la línea descendente del Miembro será transferirá al siguiente patrocinador superior activo. Al terminar la relación, ni el Miembro ni la Compañía tendrán derechos u obligaciones adicionales bajo este Acuerdo, y el Miembro seguidamente no tendrá más derecho a comprar productos de la Compañía ni a participar en algún beneficio o compensación, o a recibirlos, bajo el plan de compensaciones de la Compañía.

11. **Cambios de Patrocinio:** A fin de proteger la integridad del plan de compensaciones de la Compañía y preservar el trabajo de todos los Miembros, la Compañía desalienta fuertemente cambios de patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es crítico para el éxito de cada Miembro y el plan de compensaciones de la Compañía.

   a) Un miembro puede cambiar su patrocinador dentro de los 30 días de la fecha de activación (efectiva) de su membresía. Después de este período, no se permite un cambio de patrocinador.

   b) Un cambio de patrocinador más de 30 días después de la fecha de activación de la membresía requiere una solicitud por escrito del Miembro para cancelar su membresía. Noventa (90) días después de la cancelación de la membresía, la membresía puede ser restablecida con un nuevo patrocinador. Cualquier título comisionable alcanzado y / o línea descendente acumulado antes de la cancelación de la membresía se perderá.

   c) Se harán correcciones de patrocinio cada vez que haya un error de parte de la Compañía, o cuando sea evidente que se ha cometido un error en la solicitud original. Los puntos y las comisiones se ajustarán cuando sea necesario. Cuando se necesiten ajustar las comisiones, la corrección aparecerá en la declaración de comisión del siguiente mes comercial.

12. **Transferencia de Membresías:** Aunque el miembro es un contratista independiente, la venta, transferencia o cesión de una membresía es sujeto a ciertas limitaciones. Si el Miembro desea vender, transferir, o asignar su membresía, se deben cumplir los siguientes criterios:

   a) El comprador o cesionario potencial debe tener un título equivalente a el Miembro vendedor o ha sido un Miembro AIM calificado por al menos un período de un año antes de la venta. El

comprador o cesionario debe cancelar su membresía calificada simultáneamente con la compra, transmisión o cesión de cualquier interés en el nueva membresía. El miembro comprador debe enviar por escrito a la Compañía su solicitud de rescindir su actual membresía, y debe declarar que está rescindiendo la membresía para comprar otra membresía.

b) Antes que la venta, transferencia o asignación puedan ser finalizados y aprobados por la Compañía, el Miembro vendedor deberá cancelar toda obligación de deuda con la Compañía.

c) El Miembro vendedor deberá ser de buena reputación y no deberá estar violando los términos de este Acuerdo, a fin de ser elegible para vender, transferir o asignar la membresía.

d) Ya sea el Miembro comprador o el Miembro vendedor deberá pagar una cuota administrativa de $35.00 EE.UU.

e) El Miembro vendedor deberá notificar AIM su objetivo de vender su membresía. No podrá haber ningún cambio en la línea de patrocinio como resultado de la venta o transferencia de una membresía.

13. **Membresía Conjunta:**

a) Las membresías conjuntas (o co-solicitantes) deben enviar una notificación por escrito firmado por ambas partes de los cambios que ocurren a los miembros, incluyendo pero no limitado a, cambio de nombre de membresía, cambio de número de identificación fiscal o número de seguro social, y agregar o eliminar un solicitante de la membresía.

b) Si los co-solicitantes en una membresía conjunta se divorcian o desean disolverse la sociedad, la Compañía debe recibir una notificación por escrito firmado por ambas partes, una copia certificada de un decreto de divorcio o una orden judicial que especifica cómo la comisión futura verifica y deben pagarse bonificaciones.

c) Después se finaliza tal divorcio o disolución, el partido que es eliminado de la membresía puede solicitar una nueva membresía bajo el patrocinador de su elección.

**PEDIDOS Y DEVOLUCIONES**

1. **Pedidos y Pagos:** Los productos podrán ser comprados de la Compañía por el Miembro
   a) por teléfono,
   b) por Internet,
   c) por fax, y
   d) por correo.

   Los métodos de pago para pedidos por teléfono, Internet y fax son MasterCard, VISA y Discover (solo en Estados Unidos) y transferencia automática de cheques. Los métodos de pago para pedidos por correo incluyen los indicados anteriormente, cheque personal y giro bancario. La Compañía se reserva el derecho a convertir los cheques recibidos para el pago en transacciones electrónicas eficientes procesadas a través de un sistema automatizado Red de Clearing House (ACH). AIM se reserva el derecho a rechazar una pedido basado en una autorización de tarjeta de crédito rechazada o historial negativo con el procesamiento de cheques personales o transferencias de cheques.

2. **Responsabilidad del Miembro:** El Miembro es responsable por toda actividad y pagos bajo su Membresía, incluyendo actividad por Internet. Cualquier actividad o pago disputado puede resultar en la interrupción de la cuenta de Membresía asta ser resulto.

3. **Problemas con Productos Enviados Erróneamente o Pedidos Perdidos:** Si el Miembro recibe productos de la Compañía que el Miembro no solicitó, o si el Miembro no recibe un pedido dentro de 10 días hábiles, el Miembro deberá llamar al Centro de Servicios de Miembros de AIM.

4. **Autorización de Devolución de Productos:** Antes de devolver un producto a la Compañía para su reembolso o cambio, deberá obtenerse un Número de Autorización de Devolución.

5. **Política de Devolución de Productos:** Los productos de la Compañía comprados y devueltos en el mismo mes comercial podrán ser devueltos a la Compañía con un reembolso total o podrán ser cambiados por un producto de igual valor de BVP. Los productos comprados y devueltos en meses comerciales distintos podrán ser devueltos a la Compañía a cambio de un reembolso, menos las comisiones pagadas, o cambiados (dentro de 30 días posteriores a la compra del producto original) por un producto de igual valor. Un Número de Autorización de Devolución deberá acompañar al producto devuelto. Para obtener un Número de Autorización de Devolución, llamar al Centro de Servicios de Miembros de AIM.

6. **Cambio de Producto por un Miembro:** Un cambio ocurre cuando un producto es devuelto a la Compañía y cambiado por un producto de igual valor de BVP. Los cambios deben ser hechos dentro de los 30 días de su compra. Ver #5 para los procedimientos para devolución de productos.

7. **Procedimiento de Reclamos por Mercadería Dañada:** Los productos dañados durante el envío desde la Compañía serán reemplazados siempre que se siga el procedimiento de reclamo correcto. Los reclamos deben ser presentados dentro de los tres días de la recepción de los pedidos. Ver #5 para procedimientos de devolución de productos.

8. **Política de Productos Discontinuados:** Para recibir un reembolso o cambio de cualquier producto que ha sido discontinuado, el producto deberá ser devuelto a la Compañía dentro de los 90 días de la notificación de la Compañía de que el producto ya no estará disponible. Ver #5 para procedimientos de devolución de productos.

9. **Garantía de Devolución de Dinero al Cliente Minorista por Productos Vendidos:** Los productos de la Compañía vendidos por Miembros son vendidos a clientes con una garantía de devolución del 100 por ciento del dinero. Si el cliente no está satisfecho con el producto de la Compañía por cualquier razón, el Miembro reembol- sará el precio de compra total. La Compañía proporcionará al Miembro un etiqueta de devolución con franqueo pagado mediante la cual el miembro puede Devolver el producto no utilizado. Una vez que la porción no utilizada es recibida por la Compañía, el Miembro recibirá un producto de reemplazo. Reembolsos conforme a la garantía se limitan a una botella de producto por comprador minorista. Se dará un número de autorización de devolución para el reemplazo del producto al Miembro de acuerdo #5 arriba.

10. **Restricciones sobre la devolución de compras a granel:** Se aplica la política de devolución a compras para consumo personal. No prevé devolución de pedidos a granel realizados con fines no conformes. En casos donde los pedidos a granel se realizan con fines no conformes (según se determine por AIM a su discreción), las ventas son definitivas. Algunos ejemplos de Las compras no conformes que hacen que una venta sea definitiva son compras para obtener un título, recompensas de concursos, bonificaciones o compras para revender a través de un minorista en línea (por ejemplo, Amazon o eBay).

11. **Política de recompra para miembros cancelados:** Tras la terminación de una membresía, la Compañía recomprará en condiciones comerciales razonables condiciones de inventario comercializable actualmente dentro de los 12 meses desde la fecha de compra del Miembro a no menos del 90 por ciento de los costos netos del Miembro menos compensación adecuada y reclamaciones legales, Si alguna. Los productos no se considerarán “actualmente comercializables” si después de su fecha de vencimiento o si se divulga antes de la compra como estacional, productos discontinuados o de promoción especial. Cualquier dinero debido al Comisiones de la empresa o miembros pagadas por productos devueltos a el Miembro rescindido se restará del monto total de el reembolso. Cualquier comisión o crédito de concurso pagado a la línea ascendente de el Miembro rescindido se deducirá de las comisiones futuras o créditos de concurso de miembros de línea ascendente. Devolviendo el producto bajo esta política, él / ella renuncia a los derechos de ser miembro en el futuro.

12. **Recibos de ventas minoristas:** los miembros deberán proporcionarán a cada cliente minorista con un recibo de venta minorista completo en el momento de la venta, y mantenga copias de los recibos emitidos por un período de cuatro años después de la fecha de venta. La fecha de venta, miembro, información de contacto del

cliente, los productos vendidos y los precios deben estar todos documentados en el recibo. AIM puede, en cualquier momento, solicitar la presentación de recibos de venta para un período indicado para verificar las ventas al por menor. AIM puede, en cualquier momento, solicitar el envío de recibos de ventas durante un período determinado para verificar las ventas minoristas.

13. **Requisitos para la Venta de Productos:** Para comprar un producto, el Miembro debe estar preparado para certificar, a solicitud de la Compañía, que al menos el 70 por ciento de todos los productos anteriores comprados a la Compañía han sido vendidos.
14. **Limitaciones de Compra:** Si el Miembro compra más de 3,000 BVP en cualquier mes comercial, la Compañía tiene derecho a exigir que un formulario de solicitud de dispensa de limitaciones de compra sea completado por el Miembro. Dicha solicitud de dispensa indicará toda la información que demuestre que el Miembro cuenta con las capacidades organizativas y los recursos financieros razonablemente necesarios que le permitan al Miembro vender exitosamente la cantidad de productos que el Miembro desea comprar, y que el Miembro comprende que es plenamente responsable de la compra.

**PROMOCIÓN DE PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS:**

1. **Uso de Literatura:** El Miembro se compromete a no hacer ninguna declaración verbal o escrita acerca de los productos o el plan de compensaciones de la Compañía que no estén contenidos en la literatura actual provista por la Compañía, incluyendo, pero no restringido a, afirmaciones, declaraciones o testimonios de que los productos de la Compañía buscan diagnosticar, curar, mitigar, tratar o prevenir enfermedad alguna.
2. **Uso del Número Gratuito:** El Miembro no puede usar los números gratuitos de AIM en su publicidad. El miembro es responsable de responder a las preguntas de sus clientes sobre los productos de la compañía y plan de ingresos.

**POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES**

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

**INTERNET Y PUBLICIDAD**

1. **Disciplina de Internet y Sitios Web:**
   a) AIM puede realizar auditorías de sitios web y búsquedas de cumplimiento. AIM se reserva el derecho, a su entera discreción, de disciplinar y / o terminar las membresías en violación.
   b) AIM notificará a los miembros sobre las modificaciones necesarias en el contenido de su sitio web. El miembro debe realizar modificaciones dentro de los 30 días. Si un miembro desea impugnar las ediciones requeridas, debe hacerlo dentro de los 15 días de la notificación de las ediciones.
   c) Los miembros son responsables de su sitio web y la publicidad en Internet y cualquier consecuencia negativa que resulte del incumplimiento con estas pautas.
   d) Los miembros que renuncien o sean despedidos deben retirarse inmediatamente cualquier publicidad relacionada con AIM y propiedad intelectual de AIM que colocaron en Internet o en un sitio web.
2. **Internet y Sitio Web:**
   a) Los miembros deben identificarse y declarar claramente “AIM Miembro ”o“ Miembro independiente de AIM ”en la parte superior de su sitio web página de inicio.
   b) Los miembros deben incluir su información de contacto de devolución para el producto devoluciones (nombre, dirección, correo electrónico y teléfono) y proporcionar a los clientes minoristas con una garantía de devolución del 100% del dinero de 30 días (ver Pedidos y Devoluciones en las Políticas y Procedimientos).
   c) Los miembros no pueden utilizar el número 800 de AIM en su sitio web.
   d) Los miembros no pueden dar la impresión, ya sea implícita o intencional, que el sitio web de un miembro es el sitio web corporativo de AIM. Si AIM determina que un miembro se representa a sí mismo intencional o involuntariamente como empleado o empresa entidad AIM, se le pedirá al miembro que realice cambios inmediatamente al sitio web.
   e) Al seleccionar un nombre para un sitio web o una dirección de correo electrónico, los miembros debe utilizar las herramientas disponibles para garantizar que el individuo o la empresa los nombres no están duplicados. Esto se puede realizar mediante un Búsqueda en Internet y / o en el sitio web www.networksolutions.com. Sea respetuoso con el trabajo que tienen los miembros de AIM poner en establecer una identidad web única.
   f) Los miembros pueden crear enlaces entre su sitio web y el AIM web corporativa. Debe incluirse una breve descripción con el enlace que indica que redirige al corporativo oficial de AIM sitio web para que los clientes sepan que abandonan el Sitio web del miembro e ingresando al sitio web corporativo de AIM.

g) Los miembros pueden anunciar y vender productos que no pertenecen a AIM en el mismo sitio web. (Esto no se aplica a los sitios web de myaimstore, que son controlados por AIM y no permiten ningún otro producto o servicio de cualquier tipo para ser vendido.) Si el sitio web del Miembro proporciona la impresión de que cualquier producto que no sea AIM anunciado es un AIM producto, el miembro deberá corregir esto. AIM hace no promocionar productos que no sean de AIM.

h) Un miembro que vende productos de AIM y no de AIM en un sitio web debe asegurarse de que los productos AIM aparezcan en una página separada de cualquier otra marca y / o producto de la competencia de la misma variedad para evitar confusiones sobre qué productos pertenecen exclusivamente a AIM y para evitar cualquier conflicto de intereses entre AIM y cualquier otro marca y / o producto de la competencia.

3. **Propiedad intelectual:**

a) Los miembros no pueden utilizar ninguna de las propiedades intelectuales de AIM, incluyendo el nombre AIM o The AIM Companies, nombres de producto, eslóganes o cualquier variación de los mismos en una dirección de correo electrónico, URL, nombre de dominio o subdominio, nombre del equipo, lema, sitio web externo nombre, dirección o extensión del sitio web personal, o como un nombre o apodo. Además, la redacción “Miembro de AIM” o “Miembro Independiente de AIM” debe acompañar a cualquier material utilizado para un negocio AIM (es decir, correo de voz, postales, folletos, sitios web, redes sociales, etc.) para separar claramente el negocio AIM del miembro del corporativo The AIM Companies.

b) Si un miembro desea mostrar el logotipo de AIM, debe ser el de la marca “a” e incluyen las palabras “Miembro de AIM” junto a al logo para diferenciar al Miembro de AIM Corporate. También se deben identificar los nombres de los miembros o el nombre de la membresía. Las obras de arte oficiales están disponibles a pedido.

c) Todos los productos AIM deben estar debidamente identificados como mercancía registrada utilizando el símbolo ® o ™. Póngase en contacto con AIM para una lista de marcas registradas y de derecho consuetudinario. Ejemplos: AIM Just Carrots®; BarleyLife®

d) Los miembros no pueden tener productos de terceros con el logo de AIM sin permiso previo de la compañía.

e) Uso de cualquier material de marca registrada o con derechos de autor de AIM en publicidad o en cualquier sitio web debe ir acompañado de la siguiente página nota a pie de página: “Esta página contiene materiales con derechos de autor y / o marcas comerciales de AIM International y se reimprime con permiso”.

4. **Texto e ilustraciones:**

a) Todo el contenido de las publicaciones de AIM relacionado con texto e ilustraciones y incluidos, entre otros, hojas de datos de productos, revistas, sitios web páginas, fotografías, gráficos y logotipos, etc. están protegidos por derechos de autor o materiales de marca registrada y no se pueden utilizar en los sitios web de los miembros a menos que indique claramente: “Todos los nombres, información, gráficos, logotipos, etc. relacionados con los productos y programas de AIM son propiedad de AIM International, Inc. Usado con permiso”.

b) Los miembros son responsables de mantener sus sitios web y publicidad actualizado con la marca AIM actual y eliminando todos y cada uno Productos, información e imágenes obsoletos.

c) Tras la notificación de AIM con respecto a cualquier cambio en la promoción materiales relacionados con los productos y programas de AIM, los Miembros deberán actualizar sus sitios web para reflejar la nueva información en 30 días de notificación de AIM.

5. **Publicidad:**

a) Los miembros no pueden anunciar productos por menos de la venta al por mayor precios publicados por AIM.

b) Los miembros no pueden hacer declaraciones o garantías sobre ingresos o productos a miembros o clientes potenciales.

c) Los miembros no pueden hacer afirmaciones sobre las propiedades terapéuticas de cualquier producto ofrecido por la Compañía, excepto las declaraciones contenidas en la literatura oficial registrada de AIM.

d) En publicaciones y materiales de marketing, el titular de las marcas registradas debe ser reconocido. Los miembros deben colocar una nota al pie parte inferior de cualquier material producido que indique: “Los productos de AIM son una marca comercial de AIM International, Inc.”

e) AIM recomienda enviar su publicidad impresa a aimonline@aimintl.com para su revisión y aprobación.

6. **Declaraciones de productos y enfermedades:**

a) Los miembros no pueden hacer afirmaciones sobre el tratamiento terapéutico o curativo propiedades de cualquier producto AIM, excepto los contenidos en Literatura de marca registrada AIM.

b) Cada sitio web de miembro debe contener un descargo de responsabilidad que claramente declara: “Los productos de The AIM Companies™ no han sido evaluados por la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (FDA) y no tiene la intención de diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad. Los resultados individuales pueden variar “. El descargo de responsabilidad debe ser grande suficiente para leer fácilmente y estar en una ubicación visible en la página. No se debe utilizar un hipervínculo a este descargo de responsabilidad.

c) Hacer declaraciones de enfermedad o síntomas de enfermedad podría resultar en participación regulatoria que conduzca a una investigación y posible enjuiciamiento de quienes hacen tales afirmaciones. Estas afirmaciones deben no hacer referencia al nombre del producto y no suponer que el producto mismo logrará el resultado deseado.

d) Las únicas reclamaciones que puedan hacerse por programas, servicios o productos son aquellas declaraciones contenidas en la empresa actual oficial literatura, incluidas, entre otras, revistas y hojas de datos del producto.

e) Se aconseja a los miembros que recomienden a los clientes que bajo el cuidado de un médico o que padecen una enfermedad crónica trastorno que primero consultan con su médico antes realizar cambios en la dieta o iniciar cualquier programa.

f) Las declaraciones de estructura / función son declaraciones permitidas sobre un ingrediente específico contenido en un producto y su efecto sobre una función del cuerpo. Debe haber de buena fe fundamentación científica para respaldar este tipo de afirmaciones.

g) Experiencias personales positivas (testimonios) resultantes del uso de productos de AIM se puede compartir con otros. Sin embargo, los Miembros no pueden elaborar medicamentos terapéuticos o declaraciones de enfermedades sobre los productos de AIM. Que beneficia a uno una persona no puede beneficiar a otra. Cualquier testimonio debe incluir la siguiente declaración: “Los testimonios no deben interpretado como la representación de resultados que todos pueden lograr “.

h) Los miembros no deben incluir declaraciones o sugerencias en su sitio web que los productos de AIM son revisados o aprobado por la FDA o cualquier otra agencia estatal o federal.

7. **Qué hacer y qué no hacer en las afirmaciones de enfermedades:** Al crear boletines, anuncios, testimonios, videos, publicaciones en redes sociales, etc. Los miembros deben tener en cuenta las afirmaciones sobre enfermedades que podrían infringir Regulaciones de la FDA y / o FTC. Los siguientes pros y

contras puede ayudarlo a evitar algunas fallas comunes.

a) Incluya una amplia gama de síntomas que no sean enfermedades en sus testimonios (i.e, "AIM GinkgoSense ha mejorado mi distracción").

b) Incluya funciones saludables (i.e, "He podido mantener un sistema cardiovascular saludable desde que tomó AIM BarleyLife ").

c) Utilice promociones o recomendaciones de productos (i.e., "Me encanta AIM Just Carrots ").

d) Recomiende AIM para el apoyo del apoyo de salud general (i.e, "uso BarleyLife todos los días para tener una dieta más saludable y apoyar mi sistema inmunológico ").

e) No mencione una enfermedad específica en su testimonio. (i.e., "AIM GinkgoSense ha mejorado mis síntomas de Alzheimer").

f) No haga referencia a un estado insalubre (i.e., "Antes de usar AIM mi hígado estaba fallando y ahora estoy más saludable que nunca ").

g) No recomiendo reemplazar un medicamento o terapia por un AIM producto. (i.e, "Reemplacé mi 4 ibuprofeno con 4 Frame Essentials y no tengo dolor de rodilla ").

h) No recomiende que un producto AIM pueda mejorar la función de un fármaco o terapia. (i.e, "tomo ibuprofeno a diario, pero cuando agregué Frame Essentials ayudó al ibuprofeno trabaja mejor.")

8. **Reclamos de ingresos y negocios:**

a) No hay declaraciones o declaraciones de ingresos / ganancias (es decir, que el La oportunidad de negocio resultará en una inmediata, rápida o sustancial recompensas monetarias) se pueden hacer con respecto al AIM Plan de ingresos para miembros.

b) Las únicas reclamaciones que se pueden hacer para los programas, servicios de AIM o productos son los contenidos en la oficial actual literatura de la compañía. Los miembros pueden usar su experiencia personal (testimonios). Sin embargo, el diputado no debe exagerar los hechos como el tiempo, el dinero y el esfuerzo invertidos en la construcción su negocio. Lo que ha tenido éxito para una persona puede no tener éxito para otro.

9. **Lo que se debe y no se debe hacer en las declaraciones de ingresos:** Al crear boletines, anuncios, testimonios, videos, publicaciones en redes sociales, etc. Los miembros deben tener en cuenta las afirmaciones comerciales que podrían infringir Regulaciones de la FTC. Los siguientes son consejos útiles y no hacer.

a) Utilice los siguientes términos de una manera que no sea engañosa: Horario flexible, Flexibilidad horaria, Ingresos suplementarios, Trabajo en sus propios términos, ingresos a tiempo parcial (es decir, "Horas flexibles y trabajo a tiempo parcial desde su teléfono celular o desde su casa ". "Trabaja junto su trabajo actual para complementar sus ingresos ").

b) Utilice respaldos o recomendaciones de la compañía productos y negocios en general (i.e, "No solo ofrecemos excelentes productos, sino también una oportunidad de ingresos y nos encantaría que te unas a nosotros!" "Mi equipo y yo somos parte de algo tan grande y está creciendo con tal ímpetu ... ¡gracias AIM! ")

c) Utilice mensajes de inspiración o motivación (i.e, "Usted es capaz de cualquier cosa por la que estés dispuesto a trabajar!" "Quién necesita un poco de dinero extra para las vacaciones? ¡Hablemos!")

d) Examine cualquier declaración de ingresos, ya sea explícita o en la forma de una historia referencial, y pregúntese si representan los resultados promedio de todos los distribuidores.

e) Solicite a la Compañía que revise sus ingresos o estilo de vida de AIM reclamaciones antes de la publicación para garantizar que cumplan con las pautas de la FTC.

f) No haga declaraciones de ingresos con respecto al nivel de bonificaciones o ingresos asociados con un negocio de AIM sin una evisar de parte de la compañía para asegurarse de que cumplen con las pautas de la FTC.

g) No utilice los términos ingresos pasivos, ingresos residuales, Ingresos de reemplazo, libertad financiera, libertad de tiempo, Ingresos recurrentes (o términos de significado similar).

h) No aliente a las personas a que renuncien a sus trabajos o estudios, soliciten préstamos, o incurrir en deudas para realizar un negocio AIM.

i) En las redes sociales, no vuelva a compartir, retuitee ni haga "Me gusta" en elementos que no sean coherentes con pautas aprobadas.

j) No insinúe ni afirme que la oportunidad puede ayudar a pagar cosas como comestibles, actividades para niños, gastos médicos, pagos de automóvil o casa, o cuidado de niños.

k) No utilice imágenes de riqueza (yates, jets privados, coches de lujo o hogares, etc.) para implicar un ingreso que pocos Miembros pueden pagar únicamente a través del Plan de Oportunidades / Ingresos de AIM.

10. **Testimonios:** Una de las historias más poderosas que pueden contar los miembros es su experiencia personal con los productos o con el Oportunidad de negocio de AIM. Sin embargo, no todos los beneficios experimentados son apropiados para su publicación en Internet. Las agencias de Gobierno establecen pautas y reglas de lo que puede y no puede dicho. Incluso una experiencia verificada por un profesional de la salud o de otras personas puede no cumplir con las pautas regulatorias. Alguna el testimonio en un sitio web está sujeto a estas pautas.

11. **Internacional:**

a) Todos los sitios web internacionales también deben seguir estas pautas. Además, los miembros deben acatar las leyes que rigen la Internet y publicidad en su país o jurisdicción.

b) El estado de la marca comercial varía según el país. Póngase en contacto con AIM si está inseguro sobre el estado de una marca comercial (® o ™) en un país.

Estas políticas y procedimientos serán enmendados y actualizarán periódicamente. a tiempo. Una copia corriente del Acuerdo y las Políticas y los procedimientos están siempre disponibles en el sitio web de AIM o por solicitud de la compañia.


©2007-2026 AIM International, Inc. Todos los derechos reservados.