

Regras para Distribuidores da empresa PM-International AG (PM)

1. Função Jurídica de um Distribuidor

- 1.1 O distribuidor é um profissional autônomo para obter renda empresarial com a distribuição dos produtos da PM.
- 1.2 As atividades de distribuição dos Distribuidores incluem a venda direta de produtos da PM, em seu próprio nome, para consumidores finais e consumidores finais que compram produtos diretamente da PM, e o encaminhamento de consumidores finais para a PM (Programa de Clientes Diretos) e de novos Distribuidores para a PM como Patrocinador.
- 1.3 Os Distribuidores estipulam livremente seu próprio local, tipo, hora e quantidade de atividade sob sua própria responsabilidade e sem quaisquer instruções. Os Distribuidores devem arcar com todos os custos relacionados ao negócio. Cada um, no papel de empresário, é responsável pelo cumprimento de todas as obrigações jurídicas decorrentes do negócio (constituição de empresa, imposto de renda, imposto sobre vendas, previdência social, lei de concorrência).
- 1.4 Os distribuidores administram sua empresa em meio período; o indivíduo que perceber que esse não é mais o caso deve notificar esse fato à PM.

2. Início e Término do Contrato de Distribuição

- 2.1 O Contrato de Distribuição requer uma solicitação legível e completa por parte do Distribuidor, que se torna um contrato legítimo assim que for aceita pela PM. Não é necessário pedir produtos da PM. A PM informará prontamente a aceitação da solicitação ao Distribuidor.
- 2.2 O Distribuidor pode desistir do contrato por meio de uma declaração por escrito para a PM sem ter que alegar seus motivos em até 30 dias após o recebimento da aceitação da solicitação. Após a desistência, todos os produtos da PM comprados pelo Distribuidor podem ser devolvidos e a PM devolverá o valor integral pago por eles.
- 2.3 O Contrato de Distribuição subsiste por período indeterminado e pode ser rescindido normalmente a qualquer momento, desde que seja cumprido o período de aviso prévio. O direito a uma notificação extraordinária por motivos graves não é afetado. A violação das obrigações contidas nas disposições 4.1, 4.2 e 5.2 das Regras para Distribuidores por parte do Distribuidor é rotineiramente considerada pela PM como motivo grave para notificação.
- 2.4 Em caso de falecimento, o Contrato de Distribuição poderá ser transferido para um filho ou um dos pais se a transferência for solicitada por escrito com a anuência de todos os herdeiros, se o herdeiro aceitar a devida versão das Regras para Distribuidores da PM e a PM concordar

3. Direito de Bônus por parte do Distribuidor

- 3.1 O Distribuidor tem direito a um bônus pelo encaminhamento de consumidores finais ao Programa de Clientes Diretos e também como Patrocinador ao apresentar, treinar e apoiar novos Distribuidores encaminhados. Os requisitos e os valores do bônus podem ser extraídos do Plano de Marketing da PM no formulário válido no momento do encaminhamento; a PM tem o direito de estipulação, considerando-se que o Plano de Marketing válido a qualquer momento seja aplicado igualmente a todos os Distribuidores.
- 3.2 A PM efetua o pagamento do bônus mensalmente. O pagamento só será efetuado com a devida retenção dos impostos exigidos pela lei brasileira, incluindo obrigatoriamente o fornecimento, por parte do Distribuidor, por escrito, do seu número de contribuinte. O demonstrativo será enviado por e-mail. Se o Distribuidor desejar receber pelo correio, será aplicada uma taxa administrativa de 5 USD. O pagamento do bônus ocorre, o mais tardar, no 20º dia do mês seguinte. Se o demonstrativo mensal indicar uma soma líquida inferior a 5 USD, o pagamento não será efetuado e o direito de recebimento será perdido.

4. Atividade de Distribuição pelo Distribuidor com outrem

- 4.1 Sem o acordo prévio por escrito da PM, será vedado ao Distribuidor realizar atividades para um concorrente de PM. Considera-se um concorrente da PM qualquer empresa que ofereça bens ou serviços por meio de marketing pessoal direto ou por meio de um sistema de marketing de rede; e, independentemente dos meios de distribuição, todas as empresas que tenham produtos em posição total ou parcial de concorrer com os produtos da PM.
- 4.2 O Distribuidor é obrigado a manter todas as atividades de distribuição permitidas para outra empresa de forma completamente separada da atividade e dos produtos da PM. É vedado chamar a atenção para a atividade da PM, para o status de Distribuidor da PM, oferecer bens e serviços da outra empresa juntamente com produtos da PM, permitir que outros Distribuidores da PM comprem bens ou serviços da outra empresa ou se tornem ativos para a outra empresa como incremento ou substituição da atividade realizada para a PM.

5. Compra e Distribuição dos Produtos da PM

- 5.1 O Distribuidor pede e recebe produtos da PM exclusiva e diretamente da PM. É vedada a compra de produtos da PM de outro Distribuidor.
- 5.2 O Distribuidor vende produtos da PM exclusivamente por distribuição pessoal direta para consumidores finais. É vedada a distribuição por meio de lojas varejistas, feiras, leilões on-line e eventos de vendas semelhantes.
- 5.3 O Distribuidor é obrigado a receber a devolução de produtos da PM vendidos a consumidores finais em até 30 dias após a entrega; os clientes não precisam declarar os motivos específicos, basta simplesmente não gostarem dos produtos (satisfação garantida da PM). Após a devolução das mercadorias, o Distribuidor permite que o cliente escolha entre troca, nota de crédito ou devolução do valor de compra pago.
- 5.4 O Distribuidor decide livremente as quantidades a serem compradas da PM. Não há obrigação de pedir um valor mínimo.
- 5.5 Todos os pedidos do Distribuidor são processados de acordo com a lista de preços da PM válida no momento do pedido. Geralmente, entende-se que os preços

estão sem a incidência do imposto sobre vendas e dos custos de embalagem e envio, na medida em que isso seja aplicável. O pagamento deve ter sido garantido ou efetuado antes de cada remessa de produtos. Isso é possível por meio de débito direto de uma conta bancária, pagamento via cartão de crédito, pagamento em espécie na entrega ou pagamento em espécie na cobrança.

- 5.6 O Distribuidor receberá regularmente atualizações relativas ao portfólio de produtos da PM por e-mail e/ou correio para estar sempre informado sobre o status atual e para poder informar e aconselhar o cliente final.

6. Outras Obrigações do Distribuidor/ Penalidade Contratual

- 6.1 O Distribuidor deve sempre agir como um empresário independente e responsável, e deve evitar qualquer possível aparência de agir como funcionário da PM ou de deter o direito de fazer declarações em nome da PM.
- 6.2 Considerando que a PM é membro de associações nacionais e internacionais de marketing direto, os Distribuidores devem seguir rigorosamente os padrões de conduta especificados por essas associações aos seus membros e representantes de distribuição; a PM informará prontamente aos Distribuidores os padrões de conduta que devem ser seguidos.
- 6.3 Tudo o que o Distribuidor diz sobre a PM e os produtos da PM deve estar de acordo com o estipulado pela PM, especialmente as informações que se encontram no catálogo de produtos, nos rótulos dos produtos e em outras informações do produto. Em nenhuma circunstância o Distribuidor poderá atribuir propriedades terapêuticas ou curativas aos produtos da PM.
- 6.4 É vedado ao Distribuidor fazer modificações nos produtos ou embalagens da PM, e o mesmo é vedado a terceiros. É permitido inserir no rótulo uma etiqueta com os dados de endereço do Distribuidor, desde que não cubra nenhum tipo de publicidade ou informação do produto.
- 6.5 O Distribuidor deve usar somente informações de produtos, materiais de vendas e materiais de apoio emitidos pela PM na sua publicidade e distribuição de produtos; considerando que a publicidade e a distribuição são realizadas via internet, deve-se utilizar somente a loja on-line disponibilizada pela PM aos Distribuidores. É vedado aos Distribuidores fazer referências à PM ou aos produtos da PM, bem como usar marcas comerciais ou outras patentes da PM protegidas comercialmente em materiais publicitários feitos por conta própria ou em sites próprios.
- 6.6 Por toda e qualquer violação das obrigações contidas nas disposições 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 e 6.5 das Regras para Distribuidores, o Distribuidor pagará uma penalidade contratual, cujo valor será estipulado pela PM individualmente em cada caso levando em consideração a magnitude da violação e a renda do Distribuidor; outras alegações, especialmente por injunções e danos, não serão afetadas pela alegação da penalidade contratual.
- 6.7 Todo Distribuidor deve reconhecer e cumprir com os regulamentos jurídicos da obrigatoriedade e com as regras comportamentais de marketing direto comumente reconhecidas, tanto em medidas gerais de publicidade, quanto na atração de novos distribuidores. Isso leva, em particular, a uma proibição expressa de qualquer forma de "spamming" e da procura sistemática de parceiros de distribuição de outras empresas. A violação dessa regra será investigada minuciosamente pela PM até a rescisão da parceria. Além disso, a PM especifica regras gerais de comportamento que devem ser rigorosamente seguidas em todos os momentos. Elas estão disponibilizadas em www.pm-international.com.

7. Proteção de linha

- 7.1 É um princípio da PM-International para manter a proteger a linha do patrocinador. Um parceiro comercial que rescindiu sua parceria só poderá ser novamente registrado como parceiro comercial se enviar uma nova solicitação e (a) for patrocinado pelo seu antigo patrocinador ou (b) ter decorrido, no mínimo, 12 meses da rescisão. Um parceiro comercial que tenha sido removido dos registros como parceiro comercial inativo (12 meses sem volume pessoal) poderá ser novamente registrado livremente com uma nova solicitação, ou seja, sem precisar ser patrocinado pelo seu antigo patrocinador, podendo estar em qualquer linha, sob qualquer Patrocinador.
- 7.2 A proteção de linha também se aplica aos clientes no Programa de Clientes Diretos (vide item 7.1). A proteção de linha do cliente é válida por seis meses.
- 7.3 Cônjuges podem ter um número de Distribuidor. Deve-se assegurar que um dos cônjuges seja registrado exclusivamente na linha direta (primeira linha) do outro cônjuge. Filhos em idade ativa podem (dentro da organização dos seus pais) ser registrados exclusivamente na organização dos seus pais ou de um dos pais. Irmãos, pais, avós e netos também podem ser registrados exclusivamente na primeira linha.

8. Conclusão de Estipulações/Alterações

- 8.1 A relação contratual entre as partes é regulada pela lei da República Federal da Alemanha. 8.2 O tribunal de jurisdição para quaisquer disputas será o Speyer (na Alemanha). Se o Distribuidor, à conclusão deste contrato ou quando os procedimentos judiciais forem iniciados, não for residente na Alemanha, nem for encontrado habitualmente no país, o direito de uma parte contratual de mover um processo contra a outra em sua própria jurisdição permanecerá intocado.
- 8.3 Requisitos acordados contratualmente para a forma escrita também são atendidos por fax ou e-mail.
- 8.4 A PM anunciará alterações às Regras para Distribuidores ao Distribuidor por escrito. As alterações serão consideradas como aceitas se o Distribuidor não as contestar por escrito no prazo de três semanas após terem sido anunciadas. Essa consequência deve ser declarada expressamente pela PM no anúncio.
- 8.5 Aceito que a PM faça uma verificação de crédito da minha pessoa. Eu concordo com a coleta, o armazenamento, o processamento e o uso de dados pessoais, por parte da PM, que afetam nossa cooperação comercial por meio de procedimentos automáticos e outros procedimentos.