

NORMAS PARA DISTRIBUIDORES DE PM-INTERNATIONAL LOGISTIC CENTER AMERICA LLC (PM), A PARTIR DE julio 2025

Gracias por postularte para convertirte en un distribuidor independiente de PM ("tú" o "Distribuidor").

Estas Reglas para Distribuidores, junto con nuestro Plan de Marketing de PM, las Directrices para el Uso de Internet y Redes Sociales, las Directrices para el Uso de Marcas Registradas, Logotipos, Marcas y Nombres, el Código de Conducta y Ética Empresarial, las Reglas de Registro Familiar y nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega, los cuales podrán ser modificados ocasionalmente (conjuntamente, los "Documentos del Área de Socios"), estarán disponibles a través de un portal separado después de que tu Solicitud sea aprobada por nosotros (el "Área de Socios") y se incorporan al presente documento por esta referencia. En conjunto, este "Acuerdo" constituye el acuerdo completo entre tú y PM-INTERNATIONAL LOGISTIC CENTER AMERICA, LLC ("PM", "nosotros" o "nos"). Podremos modificar este Acuerdo y los Documentos del Área de Socios ocasionalmente, a nuestra entera discreción, por lo que es importante que revises regularmente el Área de Socios para cualquier actualización. Al enviar tu Solicitud para ser un Distribuidor de PM, aceptas los siguientes términos y condiciones, así como los términos y condiciones de los Documentos del Área de Socios.

1. CONTRATISTA INDEPENDIENTE

1.1. El Distribuidor es un vendedor autónomo. Aceptas que tu relación con PM es la de un contratista independiente y que nada en este Acuerdo tiene la intención de crear, ni debe interpretarse como que crea, una relación de asociación, agencia, empresa conjunta, franquiciante-franquiciado, fiduciaria o laboral.

1.2. Como parte de tus actividades bajo este Acuerdo y sujeto a los términos de los Documentos del Área de Socios, puedes vender productos FitLine ("Productos") en tu propio nombre directamente a clientes finales y/o referir clientes finales a PM (como parte de nuestro Programa de Cliente Directo), así como referir nuevos Distribuidores a PM como patrocinador.

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL LOGISTIC CENTER AMERICA, LLC July 2025

Thank you for applying to become a PM independent distributor ("you" or "Distributor").

These Distributor Rules, together with our PM Marketing Plan, Guidelines for Use of the Internet and Social Media Policy, Guidelines for Use of Trademarks, Logos, Brands and Names, Code of Business Conduct and Ethics, Family Registration Rules, and our General Terms and Conditions of Sales and Delivery as may be amended from time to time, (together, the "Partner Area Documents"), which will be made available via a separate portal after your Application is approved by us (the "Partner Area") and which are incorporated herein by this reference, (collectively, this "Agreement") constitute the entire agreement between you and PM-INTERNATIONAL LOGISTIC CENTER AMERICA, LLC ("PM", "we" or "us"). We may amend this Agreement and the Partner Area Documents from time to time, in our sole discretion so it is important that you regularly check the Partner Area for any updates. By submitting your Application to be a PM Distributor, you hereby agree to the following terms and conditions and to the terms and conditions of the Partner Area Documents.

1. INDEPENDENT CONTRACTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson. You agree that your relationship with PM is as an independent contractor and that nothing in this Agreement is intended to, or should be construed to, create a partnership, agency, joint venture, franchisor-franchisee, fiduciary or employment relationship.

1.2. As part of your activities under this Agreement and subject to the terms of the Partner Area Documents, you can sell FitLine products ("Products") in your own name directly to end customers and/or refer end customers to PM (as part of our Customer Direct Program) and refer new Distributors to PM as a sponsor.



1.3. Como contratista independiente, puedes decidir libremente cuándo, dónde, cómo y cuánto trabajas, y determinar tus propios métodos de operación. Los Distribuidores deben asumir todos los costos y gastos relacionados con su negocio de Distribución por su propia cuenta. Cada Distribuidor es un contratista independiente y, como tal, es responsable del cumplimiento de todas las obligaciones legales derivadas de su actividad comercial (registro de empresa, impuestos sobre la renta, impuestos sobre las ventas, seguridad social, leyes de competencia). No tienes derecho a ninguno de los beneficios que PM pueda ofrecer a sus empleados, incluidos, entre otros, seguro de salud o de vida grupal, participación en beneficios o beneficios de jubilación, y aceptas no hacer ningún reclamo en sentido contrario. Entiendes y aceptas que eres el único responsable de presentar, dentro del plazo correspondiente, todas las declaraciones y pagos de impuestos requeridos ante cualquier autoridad fiscal federal, estatal o local en relación con tus actividades bajo este Acuerdo y/o la recepción de cualquier ingreso en virtud del mismo.

1.4. Se prevé que los Distribuidores operen su negocio a tiempo parcial; cualquier persona que detecte que esta situación ha cambiado deberá notificarlo a PM.

2. INICIO Y FIN DE UNA DISTRIBUCIÓN

2.1. Para convertirte en Distribuidor, debes enviarnos una solicitud completa ("Solicitud") [[Solicitud](#)]. Este Acuerdo y los Documentos del Área de Socios se considerarán acuerdos válidos tan pronto como PM acepte la Solicitud.

2.2. No es necesario adquirir Productos para convertirse en Distribuidor.

2.3. Dentro de los 30 días posteriores a la notificación de la aceptación de la Solicitud, puedes retirarla y cancelar este Acuerdo mediante una notificación escrita de desistimiento sin necesidad de indicar motivos [[formulario](#)]. Si retiras tu Solicitud dentro de este período de treinta (30) días, puedes devolver todos los Productos sin abrir que hayas comprado a PM, sujetos a nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega, disponibles en nuestra página principal www.pm-international.com.

2.4. El plazo de vigencia de este Acuerdo ("Plazo") comenzará en la fecha en que aceptemos tu Solicitud y continuará hasta que tú o nosotros lo demos por terminado de conformidad con este Acuerdo. Tanto tú como nosotros podemos terminar este Acuerdo, con o sin motivo, mediante notificación escrita a la otra parte.

1.3. As an independent contractor, you can freely decide when, where, how and how much you work and determine your own methods of operation. Distributors have to bear all costs and expenses relating to their Distributorship business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law). You are not entitled to any of the benefits that PM may make available to its employees, including, but not limited to, group health or life insurance, profit sharing, or retirement benefits and agree that you will not make any claim to the contrary. You understand and agree that you are solely responsible for, and will file, on a timely basis, all tax returns and payments required to be filed with, or made to, any federal, state, or local tax authority with respect to your activities under this Agreement and/or the receipt of any funds under this Agreement.

1.4. It is intended that Distributors run their business part-time; anyone realizing this is no longer the case has to notify PM thereof.

2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. In order to become a Distributor, you have to submit a completed application ("Application") to us [[Application](#)]. This Agreement, and the Partner Area Documents become valid agreements as soon as the Application has been accepted by PM.

2.2. It is not necessary to order Products to become a Distributor.

2.3. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the Application, you can withdraw your Application and cancel this Agreement by a written notice of withdrawal without stating any reasons [[withdraw form](#)]. If you withdraw your Application within this thirty (30) day period, you can return all unopened Products you purchased from PM to us subject to our General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com.

2.4. The term of this Agreement ("Term") will begin on the date that your Application is accepted by us and will continue until terminated by you or us in accordance with this Agreement. Either you or we may terminate this Agreement for any reason or no reason upon written notice to the other party.

2.5. Si decides terminar este Acuerdo, devolveremos tu inventario de Productos sin abrir conforme a nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega, disponibles en nuestra página principal www.pm-international.com.

2.6. El Distribuidor deberá revisar y actualizar regularmente los datos proporcionados en la Solicitud, especialmente el nombre, número de identificación fiscal, dirección, información bancaria, correo electrónico y teléfono, de manera que la información que tengamos sea precisa y esté completa.

2.7. En caso de fallecimiento, sujeto a la legislación aplicable y a nuestro consentimiento previo por escrito (dicho consentimiento no será denegado, condicionado o demorado de manera irrazonable), tu negocio de distribución ("Distribución") puede ser transferido a un cónyuge, hijo o padre, si la transferencia se solicita por escrito con el acuerdo de todos los herederos y el beneficiario acepta estar sujeto tanto a este Acuerdo como a los términos de los Documentos del Área de Socios.

3. DERECHO A BONIFICACIÓN

3.1. Por la referencia de consumidores finales a través del Programa de Cliente Directo, así como por la presentación, capacitación y apoyo a nuevos distribuidores referidos como Patrocinador, el Distribuidor tendrá derecho a recibir un bono, sujeto a los términos del Plan de Marketing de PM. El derecho a dicho bono surge una vez que los productos han sido pagados. Los requisitos, términos y montos del bono se encuentran en el Plan de Marketing de PM. PM podrá decidir realizar modificaciones al Plan de Marketing de PM, las cuales se aplicarán a todos los Distribuidores.

4. COMPENSACIÓN QUES PODRIAS RECIBIR

4.1. Reconoces y aceptas que no recibirás ninguna compensación, bono u otro beneficio económico únicamente por patrocinar a otros distribuidores. Asimismo, aceptas no representar ante otros que es posible recibir alguna compensación simplemente por patrocinar nuevos distribuidores. Si decides patrocinar a otros distribuidores, cualquier compensación o bono que recibas en relación con los distribuidores que patrocines se basará únicamente en las ventas de Productos realizadas por dichos nuevos distribuidores a sus clientes.

2.5. If you decide to terminate this Agreement, we will buy-back your inventory of unopened Products subject to our General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com.

2.6. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the Application, especially name, taxpayer identification number, address, bank account information, email and telephone so that the information we have on file is accurate and complete.

2.7. In the case of death, subject to applicable law and subject to our prior written consent (such consent not to be unreasonably withheld, conditioned or delayed), your distributorship ("Distributorship") can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs and the transferee accepts to be bound by both this Agreement and by the terms of the Partner Area Documents.

3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. For the referral of end consumers through the Customer Direct Program as well as for introducing, training and supporting new distributors referred as a Sponsor, the Distributor will be eligible to receive a bonus subject to the terms of the PM Marketing Plan. The right to such bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, the terms of, and the amounts of the bonus can be found within the PM Marketing Plan. PM may decide to make amendments to the PM Marketing Plan, which applies to all Distributors.

4. COMPENSATION YOU MIGHT EARN

4.1. You acknowledge and agree that you will NOT earn any compensation, bonus or other economic benefit solely for sponsoring other distributors. You also agree that you will not represent to others that it is possible to receive any compensation simply for sponsoring new distributors. If you choose to sponsor other distributors, any compensation or bonus received in connection with distributors that you sponsor shall be based solely on Product sales made by such new distributors to their customers.



4.2. Cualquier compensación o bono que pueda pagarse bajo el Plan de Marketing de PM está vinculado a los Productos adquiridos por los clientes referidos a través del Programa de Cliente Directo, o a las ventas de Productos realizadas por los nuevos distribuidores que patrocines. El derecho a la compensación surge una vez que los Productos han sido pagados. Los términos de toda compensación están establecidos en nuestro Plan de Marketing de PM, incluido en los Documentos del Área de Socios, y podrán ser modificados ocasionalmente.

4.3. Si un cliente del Distribuidor refiere a un nuevo cliente al Distribuidor, el cliente que hace la referencia recibirá un vale del 10% de un solo uso en su próximo pedido. El monto de este vale se deducirá de la bonificación recibida por el Distribuidor por el primer pedido del nuevo cliente.

4.4. Reconoces y aceptas que no se te garantiza ningún ingreso ni se te asegura obtener ganancias o éxito. Por medio del presente certificas que ni PM ni ningún distribuidor que te haya patrocinado ha hecho declaraciones sobre ingresos garantizados o potenciales, ni ha formulado representaciones sobre ganancias esperadas que pudieran resultar de tus actividades como Distribuidor.

4.5. PM paga la compensación mensualmente (a más tardar el día 20 del mes siguiente). En caso de que un pedido esté exento de impuestos sobre las ventas, aceptas proporcionarnos el Certificado de Exención de Impuestos correspondiente.

4.6. Está prohibida cualquier manipulación de los criterios de compensación. Esto incluye el patrocinio de distribuidores que en realidad no venden nuestros Productos (hombres de paja), así como los registros múltiples abiertos o encubiertos. También está prohibido utilizar el nombre de un cónyuge, familiar, sociedad, corporación, fideicomiso o cualquier otro nombre de terceros para eludir esta disposición. Asimismo, está prohibido incentivar a terceros a vender o comprar Productos con el fin de obtener una mejor posición en el Plan de Marketing o para manipular la compensación de grupo.

4.2. Any compensation or bonus that may be paid to you under the PM Marketing Plan is tied to the Products purchased by referred customers through the Customer Direct Program or by the Product sales made by the new distributors you sponsor. The right to compensation arises once the Products have been paid for. The terms of all such compensation are set forth in our PM Marketing Plan, under the Partner Area Documents, as amended from time to time.

4.3. Should a customer of Distributor refer a new customer to Distributor, the referring customer will receive a one-time 10% voucher on their next order. The amount of this voucher will be deducted from the bonus received by Distributor for the new customer's first order.

4.4. You acknowledge and agree that you are not guaranteed any income or assured of any profit or success. You hereby certify that neither PM nor any distributor that has sponsored you has made any claims of guaranteed or potential earnings nor any representations of anticipated earnings that might result from your activities as a Distributor.

4.5. PM pays out compensation on a monthly basis (by the 20th of the following month). In the event that an order benefits from sales tax exemption, you agree to provide us with the relevant Sales Tax Exemption Certificate.

4.6. Any manipulation of compensation criteria is prohibited. This includes the sponsoring of distributors who do not actually sell our Products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations. It is also prohibited to use the name of any spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase Products in order to achieve a better position in the Marketing Plan or to manipulate the group compensation.

5. OTRAS ACTIVIDADES COMERCIALES

5.1. Se te permite tener otras actividades comerciales además de ser Distribuidor conforme a este Acuerdo. Sin embargo, debes mantener dichas actividades completamente separadas de tus actividades como Distribuidor de nuestros Productos. Al llevar a cabo otras actividades comerciales, no debes hacer referencia a tus actividades como Distribuidor ni a tu estatus como tal, ni ofrecer bienes o servicios relacionados con tus otras actividades comerciales junto con nuestros Productos (ni viceversa).

5.2. Durante la vigencia de este Acuerdo, en la medida en que lo permita la legislación aplicable, aceptas no realizar actividades para un competidor de PM sin nuestro consentimiento previo por escrito. Se considera competidor de PM a cualquier empresa que ofrezca bienes o servicios mediante marketing directo personal o a través de un sistema de mercadeo en red que compita con PM.

5.3. Durante la vigencia de este Acuerdo, en la medida en que lo permita la legislación aplicable: (i) no podrás, directa o indirectamente, promocionar ni solicitar la compra de productos o servicios de otra empresa de venta directa a ninguno de nuestros Distribuidores o clientes; y (ii) no solicitarás, inducirás ni alentarás, directa o indirectamente, ni intentarás hacerlo, a ningún cliente, proveedor, socio comercial o de desarrollo empresarial a convertirse en cliente, proveedor o socio comercial de otra persona, empresa o entidad, ni a dejar de hacer negocios con PM. Asimismo, no podrás solicitar ni reclutar, directa o indirectamente, ni intentar solicitar o reclutar, a ningún empleado, consultor o contratista independiente de PM para que termine su relación con PM.

6. COMPRA Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FITLINE

6.1. El Distribuidor deberá ordenar y recibir los Productos exclusivamente de PM.

6.2. El Distribuidor solo podrá vender Productos a consumidores finales mediante ventas personales directas. No está permitido vender Productos a través de tiendas minoristas, mercados, ferias, subastas en línea, medios de comunicación masiva u otras actividades de venta similares.

5. YOUR OTHER BUSINESS ACTIVITIES

5.1. You are permitted to have other business activities in addition to being a Distributor under this Agreement. However, you have to keep your other business activities completely separate from your activities as a Distributor of our Products. When undertaking other business activities, you have to not refer to your activities as a Distributor or your status as a Distributor, nor offer goods and services relating to your other business activities together with our Products (or vice versa).

5.2. During the Term of this Agreement, to the extent permissible under applicable law, you agree not to undertake activities for a competitor of PM without our prior written permission. A competitor of PM is a company that offers goods or services through personal direct marketing or via a network marketing system that competes with PM.

5.3. During the Term of this Agreement, to the extent permissible under applicable law, (i) you may not, directly or indirectly solicit or promote the products or services of another direct-selling company to any of our other Distributors or customers; and (ii) you will not, directly or indirectly, solicit, entice or induce, or attempt to solicit, entice or induce, any customer, vendor, supplier, or business development partner to become a customer, vendor, supplier, or business development partner of any other person, firm or corporation or to cease doing business with PM, or directly or indirectly solicit or recruit, or attempt to solicit or recruit, any employee, consultant or independent contractor of PM to terminate their relationship with PM.

6. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF PRODUCTS

6.1. The Distributor shall exclusively order and receive Products directly from PM.

6.2. The Distributor shall only sell Products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell Products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities.



6.3. Todas las ventas de Productos están sujetas a nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega, disponibles en nuestra página principal www.pm-international.com, los cuales pueden actualizarse ocasionalmente. Aceptas vender Productos únicamente dentro del país indicado en tu Solicitud ("Territorio Designado").

6.4. El Distribuidor debe aceptar la devolución de los Productos vendidos a consumidores dentro de los 30 días posteriores a la entrega en caso de insatisfacción. El consumidor no está obligado a proporcionar una razón específica; no estar satisfecho con el producto es motivo suficiente (la "Garantía de Satisfacción PM"). Dicha devolución, cambio o reembolso estará sujeta a nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega, disponibles en nuestra página principal www.pm-international.com.

6.5. No estás obligado a adquirir ningún Producto, comprar una cantidad mínima de Productos ni mantener un inventario conforme a este Acuerdo. El Distribuidor puede devolver Productos a PM conforme a los Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega de PM, disponibles en nuestra página principal www.pm-international.com.

6.6. Todos los pedidos realizados por el Distribuidor se procesan conforme a los precios de PM indicados en la Tienda Online de PM al momento del pedido y están sujetos a nuestros Términos y Condiciones Generales de Venta y Entrega que se pueden encontrar en nuestra página principal www.pm-international.com. Debes conservar los comprobantes de todas las ventas de Productos y proporcionar copias de dichos comprobantes a PM si así lo solicitamos.

7. OTRAS OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR

7.1. El Distribuidor debe promover los Productos y comportarse de una manera que mejore la reputación de PM. Aceptas actuar como un empresario independiente, ético y responsable, y evitar cualquier apariencia de actuar como empleado o agente de PM. Aceptas cumplir con todas las Políticas de PM, según estén vigentes en cada momento.

7.2. PM es miembro de asociaciones nacionales e internacionales de venta directa, y tú aceptas cumplir con los estándares de conducta y los códigos de ética especificados por dichas asociaciones dentro de tu Territorio Designado.

6.3. All Product sales are subject to our General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com, as may be updated from time to time. You agree to sell Products only within the country listed on your Application ("Designated Territory").

6.4. The Distributor has to take back Products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (the "PM Satisfaction Guarantee"). Such exchange, credit or refund shall be subject to our General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com.

6.5. There is no obligation for you to purchase any Products, purchase a minimum amount of Products, or maintain an inventory under this Agreement. The Distributor can return Products to PM in accordance with PM's General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com.

6.6. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order and are subject to our General Terms and Conditions of Sales and Delivery which can be found on our homepage www.pm-international.com. You have to keep receipts for all Products you sell and provide copies of such receipts to us upon demand.

7. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR

7.1. The Distributor has to promote the Products and comport itself in a manner that enhances PM's reputation. You agree to act as an independent, ethical, and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee or agent of PM. You agree to comply with all the PM Policies, as in effect from time to time.

7.2. PM is a member of national and international associations for direct selling, and you agree to comply with the standards of conduct and codes of ethics specified by such associations within your Designated Territory.



7.3. Todo lo que el Distribuidor diga sobre PM y nuestros Productos debe estar conforme a las disposiciones de PM, en particular las contenidas en el catálogo de productos, etiquetas, sitios web oficiales y demás información oficial del producto. Bajo ninguna circunstancia el Distribuidor podrá atribuir propiedades terapéuticas o curativas a ningún Producto ni utilizar declaraciones de salud contrarias a las disposiciones legales aplicables.

7.4. Aceptas no hacer ni permitir que terceros hagan cambios a los Productos o a su empaque. Se permite colocar una etiqueta con los datos de contacto del Distribuidor, siempre que dicha etiqueta no cubra información del Producto, avisos legales o propiedad intelectual de PM.

7.5. El Distribuidor solo utilizará la información de productos, materiales de ventas y ayudas de ventas publicadas por PM al promocionar a PM y los Productos y, en la medida en que la publicidad y ventas se realicen por Internet, solo utilizará la tienda en línea puesta a disposición por PM. Se otorgan derechos limitados para utilizar las marcas registradas, nombres comerciales, logotipos, materiales de marketing y ayudas de ventas de PM, exclusivamente con el fin de promocionar y vender productos FitLine. Los Distribuidores deben utilizar estos derechos conforme a los términos de los Documentos del Área de Socios. Cualquier uso no autorizado, modificación o tergiversación de la propiedad intelectual de PM está estrictamente prohibido.

7.6. Cada Distribuidor debe cumplir con los términos de los Documentos del Área de Socios y con todas las normativas legales aplicables, incluyendo pero no limitándose a normas sobre competencia desleal y prácticas comerciales ilegales, tanto en las medidas publicitarias generales como en la captación de nuevos Distribuidores. Cualquier infracción será perseguida rigurosamente por PM y podrá dar lugar a sanciones o a la terminación de la relación de distribución.

7.7. En el ejercicio de tus actividades como Distribuidor, aceptas cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo, sin limitación, aquellas relacionadas con licencias, registro comercial e importación y exportación, en la medida que sea necesario. Aceptas proporcionarnos prontamente evidencia de dicho cumplimiento si lo solicitamos.

7.8. Aceptas no analizar, descompilar, realizar ingeniería inversa ni permitir que un tercero lo haga respecto a ningún Producto ni a ninguna Información Confidencial, ya sea total o parcialmente, para ningún propósito.

7.3. Everything the Distributor says about PM and our Products has to be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to any Products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

7.4. You agree not to make any changes to Products or their packaging and/ or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any Product information, legal notices, or intellectual property of PM.

7.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the Products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Distributors have to utilize such rights subject to the terms of the Partner Area Documents. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited.

7.6. Every Distributor has to comply with the terms of the Partner Area Documents and with any binding legal regulations, including but not limited to any rules on unfair competition and unlawful trading practices, during any general advertising measures and in attracting new Distributors. Any violation will be strictly followed up by PM and may result in penalties or the termination of the distributorship.

7.7. In conducting your activities as a Distributor, you agree to comply with all applicable laws and regulations, including without limitation, those pertaining to licensing and business registration, and import and export, to the extent required. You agree to promptly provide us with evidence of such compliance upon our request.

7.8. You agree not to analyze, decompile, or reverse engineer or cause a third party to analyze, decompile or reverse engineer any Product or any Confidential Information, in whole or in part, for any purpose.



7.9. PM supervisará y revisará aleatoriamente el cumplimiento de sus distribuidores con las obligaciones contractuales y legales, especialmente en el contexto de la publicidad en línea, incluyendo marketing en redes sociales por parte de proveedores de servicios externos.

7.10. PM se reserva el derecho de rescindir este Acuerdo o suspender el acceso del Distribuidor al Área de Socios sin previo aviso si el Distribuidor ha violado normas contractuales o la legislación aplicable. En caso de suspensión, esta permanecerá vigente hasta que la infracción haya sido subsanada, según notificación correspondiente de PM.

8. PROTECCIÓN DE LA LÍNEA

8.1. Es un principio de PM respetar y proteger la línea del patrocinador. Durante la vigencia de la Distribución y 12 meses después, ninguna persona o empresa ya inscrita en una línea de patrocinio con PM podrá cambiar a otra línea de patrocinio. También está prohibido utilizar el nombre del cónyuge, parientes, empresa, sociedad, fideicomiso o cualquier otro nombre de terceros para eludir esta disposición.

8.2. Un Distribuidor que haya terminado su relación comercial o se haya retirado de ella conforme al artículo 2.3, solo podrá volver a registrarse como Distribuidor si presenta una nueva solicitud y (a) es patrocinado por su antiguo patrocinador, o (b) han pasado al menos 12 meses desde la terminación. Un Distribuidor que haya sido dado de baja en los registros por inactividad (12 meses sin volumen personal) puede volver a registrarse libremente con una nueva solicitud, es decir, no solo bajo su antiguo patrocinador, sino en cualquier línea y bajo cualquier patrocinador.

8.3. La inscripción de parientes y cónyuges está sujeta a los términos de los Documentos del Área de Socios.

8.4. La protección de la línea también se aplica a los clientes del Programa Directo al Cliente. Cualquier cliente registrado sólo podrá registrarse de nuevo y bajo un nuevo patrocinador si han transcurrido 6 meses desde su último pedido de productos FitLine.

7.9. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

7.10. PM reserves the right to terminate this Agreement or suspend a Distributor's access to the Partner Area without prior notice if the Distributor has violated contractual rules or applicable law. In the event of any such suspension, the suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

8. LINE PROTECTION

8.1. It is a principle of PM to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of a spouse, relative, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

8.2. A Distributor who has terminated their Distributorship or withdrew from it according to article 2.2. can only be re-registered as a Distributor if they submit a new Application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination of their Distributorship. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new Application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

8.3. The registration of relatives and spouses is subject to the terms of the Partner Area Documents.

8.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of Products.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL E INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

9.1. Durante la vigencia de este Contrato, PM le otorga una licencia limitada, revocable y sin derecho a sublicenciar para utilizar las marcas registradas, nombres comerciales, logotipos, materiales de marketing y materiales de apoyo de PM, únicamente con el propósito de promocionar y vender Productos y únicamente según lo permitido por los Documentos del Área de Socios.

9.2. Durante la vigencia de su Distribución, usted podrá obtener o tener acceso a información que PM considere como confidencial o propietaria, incluyendo, entre otros, secretos comerciales, fórmulas, información sobre Productos, planes comerciales, listas de clientes, información financiera u otra información comercial confidencial o propietaria, esté o no marcada como „confidencial” („Información Confidencial”). Usted reconoce y acepta que no divulgará ni utilizará la Información Confidencial, directa ni indirectamente, para ningún propósito sin nuestro consentimiento previo por escrito.

10. LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

EN LA MEDIDA EN QUE LO PERMITA LA LEY APLICABLE, NINGUNA ENTIDAD DE PM SERÁ RESPONSABLE, Y EL DISTRIBUIDOR POR LA PRESENTE LIBERA A LAS ANTERIORES DE CUALQUIER RECLAMO POR PÉRDIDA DE BENEFICIOS, DAÑOS INCIDENTALES, ESPECIALES, CONSECUENCIALES O EJEMPLARES QUE PUEDAN SURGIR DE CUALQUIER RECLAMO RELACIONADO CON EL DESEMPEÑO, INCUMPLIMIENTO, ACTO U OMISIÓN DE CUALQUIER ENTIDAD DE PM RESPECTO A LA RELACIÓN COMERCIAL U OTROS ASUNTOS ENTRE CUALQUIER DISTRIBUIDOR Y PM, YA SEA EN CONTRATO, AGRAVIO O RESPONSABILIDAD OBJETIVA. ADEMÁS, SE ACUERDA QUE CUALQUIER DAÑO AL DISTRIBUIDOR NO EXCEDERÁ Y QUEDA EXPRESAMENTE LIMITADO AL VALOR DE LOS PRODUCTOS NO VENDIDOS QUE POSEA EL DISTRIBUIDOR Y CUALQUIER COMPENSACIÓN ADEUDADA AL DISTRIBUIDOR EN VIRTUD DE ESTE CONTRATO. EN NINGÚN CASO NINGUNA ENTIDAD DE PM SERÁ RESPONSABLE ANTE USTED POR NINGÚN COSTO, PÉRDIDA, DAÑO O GASTO QUE SUFRA USTED, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, COMO RESULTADO DE CUALQUIER ACTO, OMISIÓN, REPRESENTACIÓN O DECLARACIÓN DE OTRO DISTRIBUIDOR.

9. INTELLECTUAL PROPERTY AND CONFIDENTIAL INFORMATION.

9.1. During the Term of this Agreement, PM grants you a limited, revocable, non-sublicensable license to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling Products and solely as permitted under the terms of the Partner Area Documents.

9.2. During the term of your Distributorship, you may obtain or access information that PM deems to be propriety or confidential, including without limitation, any trade secrets, formulas, Product information, business plans, customer lists, financial information, or any other confidential or proprietary business information, whether or not marked as "confidential" ("Confidential Information"). You acknowledge and agree that you will not disclose or use Confidential Information, directly or indirectly, for any purpose without our prior written consent.

10. LIMITATION OF LIABILITY.

TO THE EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, NO PM ENTITY SHALL BE LIABLE FOR, AND DISTRIBUTOR HEREBY RELEASES THE FOREGOING FROM, AND WAIVES ANY CLAIM FOR LOSS OF PROFIT, INCIDENTAL, SPECIAL, CONSEQUENTIAL OR EXEMPLARY DAMAGES WHICH MAY ARISE OUT OF ANY CLAIM WHATSOEVER RELATING TO ANY PM ENTITY'S PERFORMANCE, NON-PERFORMANCE, ACT OR OMISSION WITH RESPECT TO THE BUSINESS RELATIONSHIP OR OTHER MATTERS BETWEEN ANY DISTRIBUTOR AND PM, WHETHER IN CONTRACT, TORT, OR STRICT LIABILITY. FURTHERMORE, IT IS AGREED THAT ANY DAMAGES TO DISTRIBUTOR SHALL NOT EXCEED AND IS HEREBY EXPRESSLY LIMITED TO THE AMOUNT OF UNSOLD PRODUCTS OWNED BY DISTRIBUTOR AND ANY COMPENSATION OWED TO DISTRIBUTOR UNDER THIS AGREEMENT. IN NO EVENT WILL ANY PM ENTITY BE LIABLE TO YOU FOR ANY COST, LOSS, DAMAGE, OR EXPENSE SUFFERED BY YOU DIRECTLY OR INDIRECTLY AS A RESULT OF ANY ACT, OMISSION, REPRESENTATION, OR STATEMENT BY ANOTHER DISTRIBUTOR.

11. DISPOSICIONES VARIAS

11.1. Cualquier disposición que, para dar efecto adecuado a su intención, deba sobrevivir a la expiración o terminación, seguirá vigente tras la expiración o terminación anticipada de este Contrato.

11.2. Los encabezados en este Contrato son solo para referencia y no afectan la interpretación del mismo.

11.3. En caso de conflicto entre este Contrato y cualquier Documento del Área de Socios, prevalecerá el Documento del Área de Socios aplicable.

11.4. Si alguna disposición de este Contrato se considera inválida, ilegal o inaplicable en alguna jurisdicción, dicha invalidez, ilegalidad o inaplicabilidad no afectará ninguna otra disposición de este Contrato ni invalidará dicha disposición en otra jurisdicción. En ese caso, dicha disposición será reformada automáticamente para ser válida y ejecutable en la máxima medida permitida por la ley, preservando su intención original.

11.5. Usted reconoce y acepta que (a) un incumplimiento o amenaza de incumplimiento por su parte de este Contrato causaría un daño irreparable a PM para el cual los daños monetarios no serían una compensación adecuada, y (b) en caso de incumplimiento o amenaza de incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones, PM tendrá derecho, además de todos los derechos y recursos disponibles por ley o equidad, a buscar medidas cautelares, incluyendo órdenes de restricción temporales, medidas cautelares, cumplimiento específico y cualquier otro recurso disponible ante un tribunal competente, sin necesidad de presentar garantía ni demostrar daños reales o que los daños monetarios no son suficientes.

11.6. Este Contrato será vinculante y redundará en beneficio de las partes.

11.7. El hecho de que PM no ejerza sus derechos en virtud de este Contrato con usted o con cualquier otro Distribuidor no constituirá una renuncia a dichos derechos.

11.8. Salvo acuerdo explícito por escrito con nosotros, usted no podrá ceder este Contrato ni su Distribución, total ni parcialmente, sin nuestro consentimiento previo por escrito. Nos reservamos el derecho de ceder este Contrato, total o parcialmente, a nuestra sola discreción.

11. MISCELLANEOUS

11.1. Any provision that, to give proper effect to its intent, should survive such expiration or termination, survive the expiration or earlier termination of this Agreement.

11.2. The headings in this Agreement are for reference only and do not affect the interpretation of this Agreement.

11.3. To the extent that there is any conflict between this Agreement and any Partner Area Document, the applicable Partner Area Document shall govern and control.

11.4. If any term or provision of this Agreement is invalid, illegal, or unenforceable in any jurisdiction, such invalidity, illegality, or unenforceability does not affect any other term or provision of this Agreement or invalidate or render unenforceable such term or provision in any other jurisdiction. On a determination that any term or provision is invalid, illegal, or unenforceable, such provision shall be automatically reformed and construed so as to be valid, operative and enforceable to the maximum extent permitted by the law while preserving its original intent.

11.5. You acknowledge and agree that (a) a breach or threatened breach by you of this Agreement would give rise to irreparable harm to PM for which monetary damages would not be an adequate remedy and (b) in the event of a breach or a threatened breach by you of any of these obligations, PM shall, in addition to any and all other rights and remedies that may be available to PM at law, at equity, or otherwise in respect of this breach, be entitled to seek equitable relief, including a temporary restraining order, an injunction, specific performance, and any other relief that may be available from a court of competent jurisdiction, without any requirement to post a bond or other security, and without any requirement to prove actual damages or that monetary damages do not afford an adequate remedy.

11.6. This Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties.

11.7. No failure or delay of PM in exercising its rights under this Agreement with you or any other Distributor shall constitute a waiver by PM of its rights under this Agreement.

11.8. Unless explicitly agreed by us, you cannot assign this Agreement or your Distributorship, in whole or in part, without our prior written consent. We reserve the right to assign this Agreement, in whole or in part, in our sole discretion.

11.9. En la máxima medida permitida por la ley aplicable, este Contrato, y todos los asuntos que surjan de él o se relacionen con él, se rigen e interpretan conforme a las leyes del Estado de Florida. En la medida en que la ley aplicable requiera la aplicación de las leyes de otra jurisdicción, dichas leyes aplicarán únicamente al asunto específico y todos los demás asuntos seguirán rigiéndose por las leyes del Estado de Florida.

11.10. Cada una de las partes, PM y el Distribuidor, acepta irrevocablemente no iniciar ninguna acción, litigio o procedimiento de ningún tipo contra la otra parte relacionado con este Contrato, incluidos todos los anexos, apéndices y transacciones contempladas, salvo ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Medio de Florida o, en caso de que dicho tribunal no tenga jurisdicción, ante los tribunales del Estado de Florida en el Condado de Sarasota, incluyendo cualquier tribunal de apelaciones correspondiente. Ambas partes se someten irrevocablemente a la jurisdicción exclusiva de dichos tribunales y acuerdan que cualquier sentencia será definitiva y ejecutable en otras jurisdicciones.

11.11. Como Distribuidor, usted debe intentar resolver cualquier desacuerdo con sus clientes de manera amistosa antes de recurrir a acciones legales. Si después de discutir con el cliente el problema no se resuelve satisfactoriamente, el cliente podrá contactar a la asociación de venta directa correspondiente, la cual intentará mediar entre usted y el cliente.

11.9. To the fullest extent permitted under applicable law, this Agreement, and all matters arising out of or relating to this Agreement, are governed by, and construed in accordance with, the Laws of the State of Florida. To the extent that applicable law would require the application of the Laws of any jurisdiction other than those of the State of Florida in connection with a particular matter, then such law would apply solely to that particular matter and all other matters would continue to be governed by the laws of the State of Florida.

11.10. Each of PM and Distributor irrevocably and unconditionally agrees that it will not commence any action, litigation, or proceeding of any kind whatsoever against the other Party in any way arising from or relating to this Agreement, including all exhibits, schedules, attachments, and appendices attached hereto and thereto, and all contemplated transactions, including contract, equity, tort, fraud, and statutory claims, in any forum other than the United States District Court for the Middle District of Florida or, if this court does not have subject matter jurisdiction, the courts of the State of Florida sitting in Sarasota County, and any appellate court from any thereof. Each of PM and Distributor irrevocably and unconditionally submits to the exclusive jurisdiction of these courts and agrees to bring any action, litigation, or proceeding only in the United States District Court for the Middle District of Florida or, if this court does not have subject matter jurisdiction, the courts of the State of Florida sitting in Sarasota County. Each of PM and Distributor agrees that a final judgment in any action, litigation, or proceeding is conclusive and may be enforced in other jurisdictions by suit on the judgment or in any other manner provided by Law.

11.11. As a Distributor, you should resolve any disagreements with your customers in an amicable manner before resorting to any legal action. If, following discussions with your customer, the problem is not resolved to the customer's satisfaction, they should contact the relevant direct sales association. This association will try to mediate between you and your customer.

julio 2025

July 2025