

Reglamento de Distribuidores de PM-International AG (PM)

1. Situación legal del distribuidor

- 1.1 El distribuidor será autónomo y generará sus ingresos con la venta de los productos de PM.
- 1.2 La actividad del distribuidor incluye la venta de productos PM en nombre propio, de manera directa al cliente. También incluye la venta a aquéllos que adquieran el producto directamente de PM. Éste deberá informar a PM de los nuevos clientes (Programa de Clientes Directos) y de los nuevos distribuidores que haya reclutado como distribuidor.
- 1.3 Los distribuidores determinarán libremente su lugar de trabajo, la organización de su actividad y el tiempo dedicado a ella, y siempre bajo su propia responsabilidad. Los distribuidores correrán con todos los gastos derivados de la actividad. Cada distribuidor, como autónomo, es responsable del cumplimiento de todas las obligaciones legales y fiscales consecuentes a la actividad (registro mercantil, pago de impuestos, seguridad social, ley de la competencia, etc).
- 1.4 Los distribuidores realizan su actividad a tiempo parcial: cualquier modificación se notificará a PM..

2. Inicio y finalización de la actividad como distribuidor

- 2.1 El inicio de la actividad como distribuidor será a partir del momento de rellenar debidamente la correspondiente solicitud. Esta será un acuerdo legal después de ser aceptada. No será necesario que el distribuidor reciba confirmación de aceptación para empezar su actividad, sin embargo PM informará de la aceptación en la mayor brevedad.
- 2.2 En un plazo de 30 días desde la recepción de la aceptación de la solicitud, el distribuidor puede rescindir el contrato mediante declaración escrita a PM y sin necesidad de explicar los motivos. Tras la rescisión, todos los productos de PM que adquirió como distribuidor deberán ser devueltos y PM reembolsará el pago realizado por ellos.
- 2.3 La figura del distribuidor tiene duración indefinida y puede terminarse de manera ordinaria en cualquier momento dentro de los periodos legales establecidos. PM se reserva el derecho a la rescisión inmediata del contrato por razones de fuerza mayor. Si el distribuidor incumple sus obligaciones, según lo establecido en los puntos 4.1, 4.2 y 5.2 del Reglamento de los Distribuidores, PM entregará aviso de rescisión del contrato.
- 2.4 En caso de fallecimiento, la colaboración podrá transferirse a un hijo o uno de los padres, siempre que la transferencia se solicite por escrito con el consentimiento de todos los herederos, el heredero deberá aceptar el Reglamento de Distribuidores y PM lo deberá admitir por escrito. PM sólo podrá negarse por motivos fundamentados.

3. Derecho de bonificaciones del distribuidor

- 3.1 El distribuidor tendrá derecho a percibir bonificaciones por los nuevos clientes captados y según el Programa de Clientes Directos, así como por introducir, formar y apoyar a nuevos distribuidores como patrocinador. Los requisitos y las cantidades a percibir en concepto de bonificaciones pueden obtenerse en el Plan de Marketing de PM vigente en la actualidad; PM se reserva el derecho a su determinación. Dicho Plan de Marketing será aplicable al mismo tiempo para todos los distribuidores.
PM abonará las bonificaciones mensualmente. Los pagos sólo incluirán los impuestos si el distribuidor ha informado expresamente por escrito y de forma previa a PM sobre su obligación a declarar impuestos en concepto de ventas, incluyendo su nº de identificación fiscal. El escrito deberá enviarse por e-mail. Si el distribuidor desea recibir las bonificaciones por correo, se le cobrará una tasa administrativa de 5€. El pago de las bonificaciones se realizará a más tardar el día 20 del mes siguiente. Si el informe mensual indica una suma inferior a 5€ netos, no se hará ningún pago y se perderá el derecho al mismo.
- 3.2 PM calcula los bonos mensualmente. El derecho del distribuidor a percibir su comisión se genera con el pago de la mercancía de su pedido mensual. Adicionalmente y a menos que se indique lo contrario en el Reglamento de distribuidores, se aplicará la normativa legal.

4. Actividad del distribuidor en otras empresas.

- 4.1 Sin consentimiento previo por escrito de PM no se podrá ejercer una actividad para la competencia de PM. Se entiende como competencia de PM aquellas empresas que ofrezcan bienes o servicios mediante marketing directo o a través de un sistema de marketing por Internet, así como, independientemente de su sistema de distribución, todas las compañías con productos similares a los productos de PM.
- 4.2 El distribuidor podrá ejercer una actividad de distribución para otras empresas, siempre que esta no entre en competencia con las actividades de PM y de sus productos. No se permite hacer publicidad de esta actividad, ni informar de su calidad de miembro del equipo de PM a dicha empresa. Tampoco se permite ofrecer bienes y servicios de la misma junto con los de PM, o fomentar la compra de estos productos o servicios entre los distribuidores de PM o estar en activo junto con PM o en lugar de en PM.

5. Compra y distribución de productos PM

- 5.1 El distribuidor deberá hacer los pedidos y recibir la mercancía en exclusiva y directamente de PM. No se permite comprar productos de PM a otros distribuidores.
- 5.2 El distribuidor vende los productos PM exclusivamente de manera personal y directa. No se permiten las ventas en outlets minoristas, mercados, ferias, subastas de Internet o similares.
- 5.3 El distribuidor estará obligado a aceptar devoluciones de productos PM vendidos a clientes dentro de los 30 días después de la entrega sin necesidad de razones; es suficiente con que al cliente no le guste el producto (garantía de satisfacción PM). Después de la devolución de los productos, el cliente elige entre cambiar el producto, obtener un vale o el reembolso del importe.
- 5.4 El distribuidor decide por sí solo si compra productos y en qué cantidades. No es obligatorio comprar una cantidad mínima.
- 5.5 Todos los pedidos del distribuidor se procesan de acuerdo con la lista de precios PM vigente en el momento de la compra. Generalmente los precios se indican sin impuestos y costes de embalaje y envío, siempre que estos se apliquen. Antes del envío de productos, se deberá realizar el pago. Esto es posible a través del cargo en una cuenta bancaria o tarjeta de crédito, pago en efectivo o pago en la entrega.
- 5.6 El distribuidor recibe periódicamente actualizaciones sobre la cartera de productos de PM por correo electrónico para estar siempre informado sobre el estado actual y para poder informar y asesorar al cliente final.

6. Otras obligaciones de distribuidor / Sanciones contractuales

- 6.1 El distribuidor siempre deberá actuar de forma responsable e independiente y no se presentará como empleado de PM, ni hacer declaraciones en nombre de PM.
- 6.2 PM forma parte de asociaciones nacionales e internacionales de marketing directo y los distribuidores deben adherirse estrictamente a los estándares de comportamiento fijados por ellas para sus miembros y representantes de distribución. PM informará en breve de los estándares apropiados que se deben respetar.
- 6.3 Todo lo que el distribuidor diga sobre PM o sus productos deberá guardar coherencia con las disposiciones de PM, especialmente con las que aparecen en los catálogos, en las etiquetas de los productos y en otras informaciones sobre el producto. Bajo ningún concepto se le permite al distribuidor otorgar propiedades terapéuticas o sanadoras a los productos PM.
- 6.4 El distribuidor no está autorizado a modificar los embalajes de los productos PM, ni a permitir a terceros que lo hagan. Se permite incluir una etiqueta con la dirección del distribuidor, siempre que ésta no incluya ninguna publicidad ni información sobre el producto en ella.
- 6.5 El distribuidor podrá usar información sobre el producto, material de ventas y ayuda a las ventas emitidas por PM en campañas para PM y en la distribución de sus productos. Cuando las campañas y distribuciones se hagan por Internet, sólo podrá utilizar la tienda on-line que PM facilita a los distribuidores. En aquellos materia- les publicitarios de producción personal y/o en páginas webs personales, los distribuidores no podrán hacer referencia a PM o a sus productos, ni usar marcas registradas u otras patentes comerciales protegidas de PM.
- 6.6 En caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones referidas en los puntos 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 y 6.5, del presente Reglamento del Distribuidor, se le podrá reclamar al distribuidor el pago de una sanción por un importe mínimo de 500€ (o lo equivalente en la moneda del país del distribuidor) y un máximo de 10.000€. El pago de la sanción no exime el curso de otras posibles reclamaciones.
- 6.7 Todo distribuidor debe conocer y respetar las regulaciones estatutarias vinculantes y las normas generales de comportamiento en el marketing directo, tanto en asuntos generales de publicidad como en la captación de nuevos distribuidores. Esto tiene la finalidad de evitar expresamente cualquier forma de spam y la búsqueda de socios de distribución en otras compañías. La violación de esto podrá ser denunciada por PM y conllevaría la rescisión del contrato de distribuidor. PM detalla unas normas generales que deberán cumplirse en todo momento. Las encontrará en www.pm-international.com.

7. Protección de la cadena de distribuidores

- 7.1 Es un principio de PM-International el mantener y proteger la cadena de distribuidores en todo momento. Un socio que haya finalizado su relación empresarial sólo podrá ser readmitido si rellena de nuevo la solicitud y (a) es patrocinado por su anterior patrocinador o (b) han pasado al menos 12 meses desde la finalización. Un socio empresarial cuyo contrato haya sido rescindido y esté borrado de la base de datos (12 meses sin volumen personal) podrá ser readmitido al rellenar una nueva solicitud, no sólo bajo el patrocinio de su anterior patrocinador, sino bajo el de cualquier otro patrocinador.
- 7.2 La protección de la cadena también se aplica a los clientes en el Programa de Clientes Directos. (ver punto 7.1).
- 7.3 En los matrimonios, cada miembro puede tener un número de distribuidor. Uno de los cónyuges deberá estar exclusivamente registrado en la línea directa del otro. Los hijos con mayoría de edad podrán (dentro de la organización de sus padres) estar también registrados exclusivamente en la organización de sus padres o en la de una de ellos. Los hermanos, padres, abuelos y nietos pueden asimismo estar registrados exclusivamente en la primera línea de la cadena.

8. Disposiciones finales / Modificaciones

- 8.1 Para la relación contractual entre las partes se aplicará la legislación alemana.
- 8.2 En caso de litigio se acudirá a los Tribunales de Speyer (Alemania); si el distribuidor no reside en el partido judicial, PM se reserva el derecho a ejecutar reclamaciones judiciales en dichos Tribunales.
- 8.3 Una reclamación en relación a un contrato escrito también será válida si se envía por fax o e-mail.
- 8.4 PM avisará de los cambios en este Reglamento por escrito. Los cambios se entienden por aceptados cuando el distribuidor no los impugna por escrito en un plazo de tres semanas desde la realización de las modificaciones. La firmeza de las modificaciones se hará pública por PM.
- 8.5 Acepto que PM lleve a cabo una investigación sobre mi reputación. Acepto que PM reúna, archive, procese y utilice la información personal sobre nuestra relación.