

1. Situação legal do distribuidor

1.1 O distribuidor será autónomo e gera os seus ganhos com a venda dos produtos da PM.

1.2 A atividade do distribuidor inclui a venda de produtos PM em nome próprio, de maneira direta ao cliente. Também inclui a venda aqueles que adquiram o produto diretamente à PM. Este deverá informar à PM dos novos clientes (Programa de Clientes Diretos) e dos novos distribuidores que vá recrutando como distribuidor.

1.3 Os distribuidores determinam livremente o seu lugar de trabalho, a organização da sua atividade e o tempo dedicado a ela, e sempre baixo sua própria responsabilidade.

Os distribuidores suportam com todos os gastos derivados da atividade. Cada distribuidor, como autónomo, é responsável do cumprimento de todas as obrigações legais e fiscais consequentes da atividade (registro mercantil, pagamento de impostos, segurança social, lei da concorrência, etc).

1.4 Os distribuidores realizam a sua atividade a tempo parcial: Qualquer modificação se notificará a PM.

2. Início e finalização de la atividade como distribuidor

2.1 O início da atividade como distribuidor será a partir do momento de preencher devidamente a correspondente solicitação. Esta será um acordo legal depois de ser aceite. Não será necessário que o distribuidor receba confirmação de aceitação para começar a sua atividade, porém PM informará a aceitação na maior brevidade.

2.2. Num prazo de 30 dias desde a receção da aceitação da solicitação, o distribuidor pode rescindir o contrato mediante declaração escrita à PM e sem necessidade de explicar os motivos. Em caso de rescisão, todos os produtos da PM que adquiriu como distribuidor deverão ser devolvidos e a PM reembolsará o pagamento realizado por eles.

2.3. A figura do distribuidor tem duração indefinida e pode terminar de maneira ordinária em qualquer momento dentro dos períodos legais estabelecidos. PM se reserva ao direito da rescisão imediata do contrato por razões de força maior. Se o distribuidor não cumpre a suas obrigações, segundo o estabelecido nos pontos 4.1, 4.2 y 5.2 do Regulamento dos Distribuidores, PM entregará um aviso de rescisão do contrato.

2.4 No caso de falecimento, a colaboração poderá transferir-se para um filho ou um dos pais, sempre que a transferência se solicite por escrito com o consentimento de todos os herdeiros, o herdeiro deverá aceitar o Regulamento de Distribuidores e PM o deverá admitir por escrito. PM somente poderá negar-se por motivos fundamentados.

3. Direito de bonificações do distribuidor

3.1 O distribuidor terá direito a receber bonificações por novos clientes captados e segundo o Programa de Clientes Diretos, assim como por introduzir, formar e apoiar a novos distribuidores como patrocinador. Os requisitos e as quantidades a receber no conceito de bonificações podem obter-se no Plano de Marketing da PM vigente na atualidade; PM reserva-se ao direito à sua determinação. O dito Plano de Marketing será aplicável ao mesmo tempo para todos os distribuidores.

3.2 PM pagará as bonificações mensalmente. Os pagamentos somente incluirão os impostos se o distribuidor tenha informado expressamente por escrito e de forma previa a PM sobre a sua obrigação em declarar impostos no conceito de vendas, incluindo o seu nº de identificação fiscal. O pedido escrito deverá enviar-se por e-mail. Se o distribuidor deseja receber as bonificações por correio, lhe será cobrada uma taxa administrativa de 5€. O pagamento das bonificações se realizará no mais tardar a partir do dia 20 do mês seguinte. Se o informe mensal indica uma soma inferior a 5€ netos, não se fará nenhum pagamento e se perderá o direito ao mesmo.

4. Atividade do distribuidor em outras empresas.

4.1 Sem consentimento prévio por escrito de PM não se poderá exercer uma atividade que seja concorrente à PM. Entende-se como concorrência à PM aquelas empresas que ofereçam bens ou serviços mediante marketing direto ou através de um sistema de marketing por Internet, assim como, independentemente do seu sistema de distribuição, todas as companhias com produtos similares aos produtos da PM.

4.2 O distribuidor poderá exercer uma atividade de distribuição para outras empresas, sempre que esta não entre em concorrência com as atividades da PM e de seus produtos.

Não se permite fazer publicidade desta atividade, nem informar da sua qualidade de membro dessa dita empresa junto à sua equipa PM. Tão pouco se permite oferecer bens e serviços da mesma junto com a sua equipa PM, ou fomentar a compra destes produtos ou serviços entre os distribuidores de PM ou estar em ativo junto com a PM ou no lugar de PM.

5. Compra e distribuição dos produtos PM

5.1 O distribuidor deverá fazer os pedidos e receber a mercadoria exclusivamente e diretamente da PM. Não se permite comprar produtos de PM a outros distribuidores.

5.2 O distribuidor vende os produtos PM exclusivamente de maneira pessoal e direta. Não se permitem as vendas em outlets minoristas, mercados, feiras, leilões de Internet ou similares.

5.3 O distribuidor estará obrigado a aceitar devoluções de produtos PM vendidos a clientes dentro dos 30 dias depois da entrega sem necessidade de razões; é suficiente com que ao cliente não lhe goste do produto (garantia de satisfação PM). Depois da devolução dos produtos, o cliente escolhe entre substituir o produto, obter um vale ou o reembolso do valor.

5.4 O distribuidor decide por si só se compra produtos e em que quantidades. Não é obrigatório comprar uma quantidade mínima.

5.5 Todos os pedidos do distribuidor se processam de acordo com a lista de preços PM vigente no momento da compra. Geralmente os preços se indicam sem impostos e custos de embalagem e envio, sempre que estes se apliquem. Antes do envio de produtos, se deverá realizar o pagamento. Este é possível através do pagamento feito em conta bancária ou através de cartão crédito, pago em dinheiro ou pago na entrega.

6. Outras obrigações de distribuidor / Sanções contratuais

6.1 O distribuidor sempre deverá atuar de forma responsável e independente e não se apresentará como empregado de PM, nem fazer declarações no nome de PM.

6.2 PM faz parte de associações nacionais e internacionais de marketing direto e os distribuidores devem aderir estritamente aos estândares de comportamento fixados por elas para os seus membros e representantes de distribuição. PM informará em breve os estândares apropriados que se devem respeitar.

6.3 Tudo o que o distribuidor diga sobre PM e os seus produtos deverá guardar coerência com as disposições de PM, especialmente com as que aparecem nos catálogos, nas etiquetas dos produtos e em outras informações sobre o produto. Baixo nenhum conceito se permite ao distribuidor outorgar propriedades terapêuticas ou curáveis aos produtos PM.

6.4 O distribuidor não está autorizado a modificar as embalagens dos produtos da PM, nem permitir a terceiros que o façam. Permite-se incluir uma etiqueta com a direção do distribuidor, sempre que esta não inclua nenhuma publicidade nem informação sobre o produto nela.

6.5 O distribuidor poderá usar informação sobre o produto, material de vendas e ajuda às vendas emitidas por PM em campanhas para PM e na distribuição dos seus produtos. Quando as campanhas e distribuições se façam por Internet, somente poderá utilizar a loja on-line que a PM facilita aos distribuidores. Naqueles materiais publicitários de produção pessoal e/ou em

páginas webs pessoais, os distribuidores não poderão fazer referencia a PM ou aos seus produtos, nem usar marcas registradas ou outras patentes comerciais protegidas pela PM.

6.6 No caso de incumprimento de alguma das obrigações referidas nos pontos 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 e 6.5, do presente Regulamento de Distribuidor, se poderá reclamar ao distribuidor o pagamento de uma sanção por um valor mínimo de 500€ (ou o equivalente na moeda do país do distribuidor) e um máximo de 10,000€. O pagamento da sanção não isenta o curso de outras possíveis reclamações.

6.7 Todo o distribuidor deve conhecer e respeitar as regulações estatutárias vinculantes e as normas gerais de comportamento no marketing direto, tanto em assuntos gerais de publicidade como na captação de novos distribuidores. Isto tem a finalidade de evitar expressamente qualquer forma de spam e a busca de sócios de distribuição em outras companhias. A violação disto poderá ser denunciada por PM e levaria à rescisão do contrato de distribuidor. PM detalha umas normas gerais que deverão cumprir-se em todo momento. As encontrará em www.pm-international.com

7. Proteção da cadeia de distribuidores

7.1 É um principio da PM-International, o manter e proteger a cadeia de distribuidores em todo momento. Um sócio que tenha finalizado sua relação empresarial somente poderá ser readmitido se preenche de novo a solicitação de distribuidor e (a) é patrocinado pelo seu anterior patrocinador ou (b) passaram pelo menos 12 meses desde a finalização.

Um socio empresarial cujo contrato tenha sido rescindido e esteja apagado da base de dados (12 meses sem volume pessoal) poderá ser readmitido ao preencher uma nova solicitação, não somente baixo o patrocínio do seu anterior patrocinador, se não baixo o de qualquer outro patrocinador.

7.2 A proteção da cadeia também se aplica aos clientes no Programa de Clientes Diretos. (ver ponto 7.1).

7.3 Nos matrimónios, cada membro pode ter um número de distribuidor. Um dos cônjuges deverá estar exclusivamente registrado na linha direta do outro. Os filhos maiores de idade poderão (dentro da organização dos seus pais) estar também registrados exclusivamente na organização dos seus pais ou na de uma deles. Os irmãos, pais, avós e netos podem assim mesmo estar registrados exclusivamente na primeira linha da cadeia.

8. Disposições finais / Modificações

8.1 Para a relação contratual entre as partes se aplicará a Legislação Espanhola.

8.2 Em caso de litigio se acudirá aos Tribunais de Denia (Alicante); se o distribuidor não reside no partido judicial de Denia (Alicante), PM se reserva o direito a executar reclamações judiciais nesses Tribunais.

8.3 Uma reclamação na relação a um contrato escrito também será válida se a envia por fax ou e-mail.

8.4 PM avisará acerca das mudanças neste Regulamento por escrito. As mudanças entendem-se aceites quando o distribuidor não os impugna por escrito num prazo de três semanas desde a realização das modificações. A firmeza das modificações se fará pública por PM.

8.5 Aceito que PM leve a cabo uma investigação sobre minha reputação. Aceito que PM reúna, archive, processe e utilize a informação pessoal sobre nossa relação empresarial.