



PLAN DE ORIENTACIÓN Y REGLAMENTACIÓN (*CONTRATO COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE Y/O VENDEDOR INDEPENDIENTE).

Al recibir firmado este Documento de ahora en adelante se llamará *CONTRATO por usted (el abajo firmante), la **COMERCIALIZADORA PROGRESA S.A.S.** (que de aquí en adelante se llamará ***LA EMPRESA** da por sentado que usted leyó y aceptó el plan de orientación y reglamentación (Términos y Condiciones de su *CONTRATO) como distribuidor independiente y/o vendedor independiente, (que de aquí en adelante usted será llamado ***DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE**). También, comprende y acepta que este *CONTRATO no representa vínculo laboral con *LA EMPRESA. Cada *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE está de acuerdo, sin reservas, a todos los términos y condiciones contenidas en este documento y mantiene a *LA EMPRESA libre de cualquier responsabilidad que pueda derivarse de este acuerdo entre el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y *LA EMPRESA.

Los términos del plan de orientación y reglamentación son:

- Mediante la firma de este *CONTRATO celebrado entre: el abajo firmante y/o aceptante vía virtual *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, y la COMERCIALIZADORA PROGRESA S.A.S. identificada: con la Matrícula Mercantil Cámara de Comercio de Pereira 18177369 Y Registro ante la DIAN, Nit. 900783317, cuyo representante legal es el señor JOHN FERNANDO MONTOYA con CC 10120350.
- En ningún caso este *CONTRATO hace referencia a una sociedad o algo similar.
 - *LA EMPRESA se reservará el derecho de admisión a un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE nuevo o de reintegro, si no cumple con, o si suministra información inexacta o falsa:
 - Ser AUSPICIADO por un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE activo y autorizado.
 - Ser mayor de edad y anexar fotocopia de su documento de identidad.
 - La afiliación es gratis, sólo es llenar el enlace de afiliación que le envía su patrocinador, leer el *CONTRATO y aceptar términos de este en el enlace de afiliación, al hacerlo se le da acceso a la plataforma virtual de administración de su negocio como *Distribuidor Independiente.
 - Certificar que ha leído los términos del *CONTRATO en el enlace de afiliación y que dará cumplimiento a los mismos. Su número de cédula será su código. Sólo se permite un código por persona.
 - Estar al día en los aportes y/o impuestos, que la ley le exija como *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
 - Anexar el RUT de la DIAN. Con Actividad económica 8299: "Otras actividades *LA EMPRESA riales o similar". Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004. Entender que serán descontados los impuestos o retenciones que exija la ley.
 - Suministrar un número de teléfono celular y un correo electrónico activo (preferiblemente Gmail). Aceptar el de *LA EMPRESA como no spam y autorizar a *LA EMPRESA el uso y custodia de sus datos.
- Para *LA EMPRESA y desde la ley 1700 de 2013, es requisito fundamental que usted entregue la documentación total, para poder ser reconocido como *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de la misma.
- El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE entiende que no se le puede asegurar éxito por parte de *LA EMPRESA más que el esfuerzo propio y el de su propia red de *DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES y certifica que ni *LA EMPRESA, ni su patrocinador han hecho afirmación alguna de ganancias garantizadas, mas que las que realmente surjan de las ventas de su red.
- Los dineros que reciban el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE por la recomendación de los productos, servicios o por el mismo sistema multinivel, no representarán sueldo, ni salario, se trata de un reconocimiento a las ventas de los productos y sólo serán reconocidas si se encuentra activo. Estos dineros se llamarán en adelante *COMPENSACIONES.
- Si en algún caso un distribuidor abre líneas de auspicio en otro país el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se someterá a un "otro sí" de su *CONTRATO para desarrollar el negocio en el nuevo país, con las condiciones que *LA EMPRESA especifique. Su línea accedente o descendente no estará amarrada a este nuevo código internacional y será tomado como un nuevo distribuidor de ese nuevo negocio.
- *LA EMPRESA podrá cobrar al *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE los costos de envío, y/o los costos de consignaciones o de giros.
- Al ser aceptado como *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, el mismo tendrá derecho a:
 - Comprar directamente los productos con descuento. Para su venta siempre a mayor valor o valor de venta al público que estipule *LA EMPRESA.
 - Como DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE activo podrá recibir las *COMPENSACIONES que reflejan el *PLAN DE COMPENSACIÓN.
 - Podrá auspiciar a otros como "DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE".
 - Podrá renunciar al sistema cuando lo desee, sin condiciones. Entendiendo que renuncia a todos los derechos que tenía en *LA EMPRESA.
 - Acceder a la plataforma en Internet y su oficina virtual, en la cual podrá ver su negocio y sus *COMPENSACIONES, sólo tendrá derechos en el uso del software y en ningún sentido será propietario de este. Su cuenta de operaciones es sólo para su uso personal y no puede proporcionar cualquier acceso a un tercero. Ser consciente de que el acceso al portafolio a un tercero es una violación de los reglamentos y puede ser el motivo de cierre de la cuenta, con los procedimientos legales u otras acciones que lo amerite. Adicionalmente *LA EMPRESA podrá negar el ingreso a la plataforma virtual cada que lo requiera para ajustes, mantenimiento, actualizaciones y cierres de mes.
- Al ser aceptado como *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, tendrá los deberes de:
 - Cumplir con todas las leyes nacionales y locales, reglamentos, ordenanzas, etc. Y los requisitos legales y fiscales que sean necesarios. Cumplir con la legislación colombiana vigente, y los requerimientos fiscales que sean exigidos".
 - El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no está obligado a comprar productos, sin embargo, con el fin de permanecer activo, acceder a promociones y calificar para obtener *COMPENSACIONES, debe tener como mínimo la compra o venta de uno de los paquetes ofrecidos, se anota que, sólo para el primer mes podrá usar la compra de agua, libro o paquete de 80 mil pesos como activación. En todo caso, si no vendió o consumió, se entiende que ese mes no estuvo activo y no tiene derecho a reclamar *COMPENSACIONES. En caso de que esto ocurra en 2 meses consecutivos su código podrá ser eliminado por *LA EMPRESA y perderá todos sus derechos, el DISTRIBUIDOR acepta y entiende que si en dos meses seguidos no vende o compra productos perderá su código y deberá iniciar de nuevo desde cero.
 - No podrá realizar ventas a menor valor del precio de venta al público.
 - En cuanto a sus AUSPICIADOS se compromete a Realizar la inducción al sistema multinivel y al producto, la explicación del *CONTRATO, además debe motivar y apoyar no sólo a sus auspiciados, sino también a toda su red e incluso a *LA EMPRESA en especial en los eventos que programe la misma.
 - No puede crear varios códigos. Hay que recordar que su código es único e intransferible. NO es permitido comprar códigos a otro *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, a menos que *LA EMPRESA se lo permita. El máximo que podrá comercializar es de 50 productos al mes.
 - No modificar los productos, etiquetas y demás, que comercializa *LA EMPRESA.
 - No utilizar los medios virtuales, correos, páginas web, redes sociales, llamadas masivas, etc. de forma fraudulenta como el spam o las llamadas ilegales, y no participar en las prácticas de negocios o de reclutamiento engañosas, ilegales o contrarias a la ética. Tampoco crear sistemas alternos publicitarios a los oficiales sin autorización y respetará el código de ética e imagen de *LA EMPRESA.
 - A respetar su línea de auspicio, sólo podrá cambiarse de línea de auspicio, esperando 3 meses después de su desactivación, (*Desactivación cuando deje de vender o comprar por*

2 meses seguidos). El cambio deberá solicitarse por escrito expresando las razones de la solicitud del cambio, *LA EMPRESA podrá aceptar o no dicha petición. En su nueva línea de auspicio entrará como una persona nueva, Y si hubiese red en el código anterior entente que ya no es suya.

- Si está inactivo por dejar de vender o comprar por 2 meses seguidos, será retirado del sistema y perderá todos los derechos sobre *COMPENSACIONES, red, puntos o similar, en adelante, sin embargo, sus *COMPENSACIONES a la fecha anterior al cese se respetan.
- Si el Distribuidor Independiente entra en el campo de la deshonestidad o falta de ética podrá ser sancionado por *LA EMPRESA desde 3 meses de inactividad, hasta, incluso ser retirado totalmente de *LA EMPRESA por las afectaciones en que ha incurrido en el buen nombre de esta. Esta inactividad no le permitirá participar de eventos, prácticas de multinivel o cualquier actividad de *LA EMPRESA, incluyendo cobro de sus *COMPENSACIONES.
- A no Patrocinador o inscribir menores de edad o personas que no son capaces de tomar una decisión voluntaria. Y a nadie que no haya contactado directamente.
- A Llevar a cabo actividades comerciales en países distintos a Colombia. A menos que haya una autorización escrita por *LA EMPRESA. *LA EMPRESA podría asignarle un nuevo código internacional.
- A No promover o dar a entender que el único fin de *LA EMPRESA es el patrocinio de personas, explicar la realidad, y que las *COMPENSACIONES se generan con la comercialización de los productos y servicios en la red. No asegurar éxito por parte de *LA EMPRESA más que el esfuerzo propio y el de su propia red de *DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES y no hacer afirmación alguna de ganancias garantizadas, más que las que realmente surjan de las ventas de la red.
- Hacer buen uso del acceso al software, a no hacer actividades ilícitas en la Internet u otro medio para obtener auspiciados y a respetar el uso de las bases de datos a las que pudiese tener acceso respetando la Ley 1581 de 2012 "por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales".

10. PLAN DE COMPENSACIÓN PARA DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE:

***COMPENSACIONES**

La compra de productos de DISTRIBUIDORES tendrá un valor especial para poder comercializarlos a mayor precio, valor venta al público publicado en la página. Cada AUSPICIADO debajo de la red del * DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que hace ventas, le generará al * DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE una COMPENSACIÓN de dicha venta sólo en su línea de auspicio descendente y máximo hasta un décimo nivel, también por todos aquellos que vendan, que estén en los niveles inferiores de su línea directa descendente, cabe anotar que el compromiso para recibir *COMPENSACIONES está en el punto 9b y es como mínimo haber comercializado uno de los productos acá descritos con excepción del agua, el producto de 80 mil pesos y el libro que sólo podrían hacer activar el primer mes. Las ventas generan *COMPENSACIONES en la red así:

1 COMPRA DE 1 PRODUCTO DEGUSTACIÓN SE PODRÁ ADQUIRIR UNA SOLA VEZ NO ACTIVA, NI GENERA COMISIONES	\$	80.000		
1 COMPRA DE 1 PRODUCTO	\$	119.000	1 \$	5.000
	2 \$		5.000	
	3 \$		5.000	
	4 \$		5.000	
	5 \$		5.000	
	6 \$		2.500	
	7 \$		2.500	
	8 \$		2.500	
	9 \$		2.500	
	10 \$		2.500	
2 COMPRA DE 2 PRODUCTOS	\$	184.000	1 \$	10.000
	2 \$		10.000	
	3 \$		10.000	
	4 \$		10.000	
	5 \$		10.000	
	6 \$		5.000	
	7 \$		5.000	
	8 \$		5.000	
	9 \$		5.000	
	10 \$		5.000	
3 COMPRA DE 3 PRODUCTOS	\$	258.000	1 \$	20.000
	2 \$		20.000	
	3 \$		20.000	
	4 \$		10.000	
	5 \$		10.000	
	6 \$		5.000	
	7 \$		5.000	
	8 \$		5.000	
	9 \$		5.000	
	10 \$		5.000	
4 COMPRA DE 5 PRODUCTOS	\$	309.000	1 \$	20.000
	2 \$		20.000	
	3 \$		20.000	
	4 \$		15.000	
	5 \$		15.000	
	6 \$		5.000	
	7 \$		5.000	
	8 \$		5.000	
	9 \$		5.000	
	10 \$		5.000	
5 COMPRA DE 6 PRODUCTOS	\$	328.000	1 \$	30.000
	2 \$		20.000	
	3 \$		20.000	
	4 \$		15.000	
	5 \$		15.000	
	6 \$		5.000	
	7 \$		5.000	
	8 \$		5.000	
	9 \$		5.000	
	10 \$		5.000	
3 COMPRA DE PACA DE AGUA	\$	78.000	1 \$	8.000
	2 \$		3.000	
	3 \$		3.000	
	4 \$		3.000	
	5 \$		3.000	
3 COMPRA DE LIBRO	\$	40.000	1 \$	8.000
	2 \$		3.000	
	3 \$		3.000	
	4 \$		3.000	
	5 \$		3.000	
6 COMPRA DE 10 PRODUCTOS	300 US		1	100 US
			2	20 US
			3	20 US
			4	15 US
			5	15 US
			6	10 US
			7	10 US
			8	5 US
		9	5 US	
		10	5 US	

11. Cada *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tiene una cuenta en el software de administración de *LA EMPRESA, en esta cuenta se le irán añadiendo sus *COMPENSACIONES y al cierre de cada mes (a partir del 10 día hábil del siguiente mes) podrán ser cobradas por el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, con la condición de tener todos sus documentos en regla, abrir una cuenta en el banco que asigne *LA EMPRESA y que esté activo. Si no está activo no tiene derecho a *COMPENSACIONES. *LA EMPRESA pagará a partir de \$50.000 de *COMPENSACIONES, si el DISTRIBUIDOR tiene menos, le serán guardadas hasta que complete mínimo los \$50.000.
 12. Cuando un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE gane en un mes más de 1 millón de pesos en *COMPENSACIONES deberá al menos comprar el paquete de 3 productos.
 13. **PLAN DE INCENTIVOS A LAS VENTAS:** *LA EMPRESA tiene un plan de incentivos adicionales por volumen de ventas de la red debajo de ellos hasta 10 niveles de profundidad, ya que entiende que la misión principal de *LA EMPRESA según la ley 1700 es que se estimulen las ventas en red y no el reclutamiento de personas.
 14. **PLAN DE INCENTIVOS:** *LA EMPRESA tiene un plan de incentivos adicionales por metas alcanzadas dos meses seguidos, los cuales serán entregados, por una sola vez al distribuidor independiente en un plazo no mayor a seis meses. Si logra alcanzar en un mes, dos niveles o más, sólo se le pagará el nivel más alto logrado, el pago se le hará efectivo con su siguiente compra con la suma de otra compra mínima del paquete de 3 productos, en el caso de los premios "Bonos en dinero" el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe haber estado activo mínimo los últimos 6 meses seguidos. Los Incentivos serán reclamados de acuerdo con estos topes y condiciones:
 Cuando EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, cumpla con cada una de las metas propuestas se le hará su respectivo reconocimiento. Los premios serán escogidos por *LA EMPRESA en cuanto a modelos y marcas:
 - a. Reconocimiento como TUTOR: Cuando el distribuidor Independiente tenga sus tres primeros auspiciados directos, los cuales deben de estar activos (Haber hecho una compra mínima cada uno), gana un producto adicional.
 - b. Reconocimiento como PRÁCTICO: Cuando el distribuidor Independiente tenga tres primeros auspiciados directos, los cuales deben haber hecho una compra de un producto DEGUSTACIÓN, gana un producto adicional, más un libro y quedará activo en el sistema generando *COMPENSACIONES en un símil de un paquete de 2 productos.
 - c. Reconocimiento como PROMOTOR: cuando el Distribuidor Independiente obtenga *COMPENSACIONES por mínimo \$500.000 pesos, ganará una Tablet de 7".
 - d. Reconocimiento como INSTRUCTOR: cuando el Distribuidor Independiente obtenga *COMPENSACIONES por mínimo \$1'000.000 pesos, gana un Teléfono Móvil Smartphone escogido por *LA EMPRESA.
 - e. Reconocimiento como COORDINADOR: cuando el Distribuidor Independiente obtenga *COMPENSACIONES por mínimo \$2'000.000 pesos, gana un Computador portátil escogido por *LA EMPRESA.
 - f. Reconocimiento como LÍDER JUNIOR: cuando el Distribuidor Independiente obtenga *COMPENSACIONES por mínimo \$5'000.000 pesos, gana un Bono por \$5.000.000.
 - g. Reconocimiento como LÍDER MASTER: cuando el Distribuidor Independiente obtenga *COMPENSACIONES por mínimo \$10'000.000 pesos, gana un Bono por \$10.000.000.
- * En cuanto al PLAN DE INCENTIVOS por metas alcanzadas *LA EMPRESA podrá modificarlas, subir o bajar estas metas del PLAN DE INCENTIVOS a su libre criterio informando a sus Distribuidores con anticipación. Se publicará en la página www.progresa.com.co*
15. A un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE retirado, sólo se le cancelará las *COMPENSACIONES hasta la fecha de su retiro del sistema, y perderá todos los beneficios obtenidos, incluyendo promociones o eventos especiales. En ningún caso activo, inactivo o retirado se hacen pagos parciales. En todo caso de retiro *LA EMPRESA podrá optar por reorganizar la red Descendente y el retirado la perderá. *LA EMPRESA podrá iniciar un proceso judicial al *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE si considerara daños y/o perjuicios que probablemente haya sufrido y/o vaya a sufrir como consecuencia de actos cometidos por el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, daños como: la pérdida en el valor de *LA EMPRESA, la pérdida de información confidencial, secretos comerciales y propiedad; la pérdida de una parte del valor de los negocios de *LA EMPRESA; la pérdida de beneficios futuros, etc.
 16. Causales principales de retiro de un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE:
 - a. Por incumplir cualquier punto del presente *CONTRATO.
 - b. Por voluntad propia.
 - c. Por no realizar ventas o compras mínimas por dos meses seguidos.
 - d. Por faltas a la ética descritas en este *CONTRATO.
 - e. Por decisión judicial.
 17. *LA EMPRESA tendrá los derechos de:
 - a. Terminar la relación con un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en caso de que incumpla con cualquier punto del presente *CONTRATO, por faltas a la ética descritas en el *CONTRATO o por insolvencia o liquidación.
 - b. Ingresar, modificar o eliminar cualquier producto o servicio de su línea comercial.
 - c. *LA EMPRESA podrá negar el ingreso a la plataforma virtual para hacer ajustes, mantenimiento, actualizaciones y cierres.
 - d. Negar el ingreso o retirar una persona del sistema cuando viole códigos de ética.
 18. *LA EMPRESA tendrá los deberes de:
 - a. Mantener informado a EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y mantener en servicio una página web y el software de administración, el cual sólo podrá ser cerrado por eventos especiales como actualizaciones u operaciones contables como cierres.
 - b. Mantener un establecimiento abierto al público.
 - c. Cumplir los presupuestos legales establecidos en el Código del Comercio Colombiano.
 - d. Cumplir con todos los requerimientos legales.
 19. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE sólo podrá utilizar las marcas, logos, presentaciones, páginas web y demás que *LA EMPRESA ha puesto para difundir la misma, en sus materiales oficiales escritos o en la página web www.progresa.com.co. Hablará de *LA EMPRESA, sus productos y su sistema de la forma en que *LA EMPRESA lo expone, no podrá exagerar los beneficios, ni mentir en algún modo y será totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales y / o escritas u ofrecimientos hechos con respecto a los productos, servicios, y el *PLAN DE COMPENSACIÓN que no están expresamente contenidas en los materiales oficiales. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se compromete a indemnizar a *LA EMPRESA por cualquier reclamo, daños u otros gastos, incluyendo honorarios de abogados, derivados de cualquier declaración o acciones realizadas por el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
 20. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en ningún caso podrá cobrar o recibir dinero por productos, información, o materiales de un AUSPICIADO o posible AUSPICIADO.
 21. Los dineros que recibe el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE por parte de *LA EMPRESA son *COMPENSACIONES por recomendar las marcas que comercializa *LA EMPRESA y no son por ningún motivo pagos laborales. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE entiende y acepta que la remuneración consistirá únicamente en *COMPENSACIONES por la venta y recomendación de los productos y servicios de *LA EMPRESA y que no recibe *COMPENSACIONES por el sólo hecho de ingresar personas.
 22. Este *CONTRATO y el código de *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, como las *COMPENSACIONES son personales e intransferibles. No se trabaja en pareja, sólo se reconoce al titular. Se reconoce como *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE a una persona natural, y en caso de ser jurídica o *LA EMPRESA se hace otro sí al *CONTRATO y se reconoce sólo al representante legal. No se aceptan cesiones, ni delegados, como tampoco transferencias de su código. Las *COMPENSACIONES no serán susceptibles a embargos, podrán ser heredables en su totalidad y serán entregadas por orden de juez o autoridad competente. El sistema es también heredable. Siendo estas dirimidas por el centro de arbitraje y conciliación. Las personas que consideren tener este tipo de derecho tienen plazo de 2 meses para hacérselo

- conocer a *LA EMPRESA, ya que podría darse el caso que *LA EMPRESA libere el código y sea usado por otra persona y por lo cual no podría responderse a ambas partes por la misma red.
23. *LA EMPRESA deberá en algún momento ser auto retenedor de impuestos, es muy importante que EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tenga actualizada su información para que *LA EMPRESA pueda cumplir con estos requerimientos.
 24. La posición otorgada en su LÍNEA DE AUSPICIO es permanente para EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y por ningún motivo se podrá variar; es decir, no se cambiarán de LÍNEA DE AUSPICIO. Tampoco se aceptan peticiones de EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE para eliminar un código de un AUSPICIADO, exclusivamente se hará, cuando su AUSPICIADO no haya vendido por 2 meses seguidos.
 25. EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE autoriza de manera expresa a *LA EMPRESA usar, reproducir, editar, publicar y licenciar, ya sea con fines de mercadeo o con cualquier otro fin permitido por ley, el material fotográfico y/o audiovisual que contenga su imagen y/o las grabaciones de su voz, así como las citas u opiniones que haya expresado para su difusión y renuncia a cualquier derecho que pueda tener sobre él, sin necesidad de inspeccionar o aprobar el producto final o sin terminar. Todo lo anterior incluso si ya no hace parte de *LA EMPRESA.
 26. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no podrá realizar acto que ponga en peligro la reputación y el buen nombre de *LA EMPRESA; y se compromete a:
 - a. No llevar a cabo prácticas ilegales de negocios y a tener ética en el negocio.
 - b. A manifestar el origen lícito de sus recursos.
 - c. A presentar los productos de *LA EMPRESA conforme a sus indicaciones originales y expresar su uso adecuado conforme a las recomendaciones originales y a no exagerar sus beneficios. No comercializar los productos a precios diferentes a los establecidos.
 - d. A no hacer declaraciones que describan de manera incorrecta los principios del *PLAN DE COMPENSACIONES sus fines y contenidos. A no crear falsas expectativas.
 - e. A No hacer competencia desleal (Respetar) a los otros *DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES y menos a los de líneas diferente a la suya.
 - f. Por ningún motivo a AUSPICIAR a alguien que no haya abordado personalmente. O intentar cambiar a alguien de línea de auspicio.
 - g. No tener acciones de rechazo a clase social, raza, religión, política, género, preferencia sexual etc. frente a cualquier miembro o prospecto.
 - h. Las reuniones y sedes no serán usadas como foro para expresar creencias personales o promover otra organización, religión, política, compañía, ni evento.
 - i. Nunca expresar o dar a entender que es empleado de *LA EMPRESA, reconocer que sólo es *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de la misma.
 - j. Nunca expresar que la oportunidad de AUSPICIAR a alguien es una oportunidad de empleo para las otras personas, y no decir a otras personas que es posible recibir ingreso alguno simplemente por inscribir a otros en el programa.
 - k. No podrá realizar compras o realizar cualquier transacción en nombre de *LA EMPRESA, ni podrá representarse a sí mismo como un empleado o socio.
 27. EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE podrá presentar inquietudes, quejas y reclamos y su procedimiento será el enviarse por escrito a *LA EMPRESA en las diferentes formas dispuestas. *LA EMPRESA tendrá 15 días para dar respuesta. Las disputas personales deben ser resueltas por los mismos *DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES y de forma privada. En caso de controversias entre *DISTRIBUIDORES o con la *COMPANÍA se recurrirá al centro de arbitraje y conciliación Cámara de Comercio, esto debe ser en caso extremo y los gastos originados en dicho proceso debe ser cubiertos por la parte vencida.
 28. EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es reconocido por su total independencia en tiempo y lugar, sin ninguna subordinación, lo anterior hace que el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no se considere en ninguna circunstancia empleado para *LA EMPRESA y donde lo único que los relaciona es el presente *CONTRATO y con el cual el *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE niega que exista alguna relación laboral. El presente *CONTRATO tampoco constituye una relación de compensación o cualquier otra que genere dependencia o subordinación entre las partes.
 29. El *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE acuerda que *LA EMPRESA pueda hacer modificaciones a este *CONTRATO a su sola discreción con el fin de mejorar su situación. Todos los cambios al *CONTRATO entrarán en vigor una vez publicados. Sin embargo, si un Distribuidor no se encuentra de acuerdo con los cambios puede terminar en cualquier tiempo y de forma unilateral, este vínculo contractual y/o a recibir una explicación clara de cuales serían dichas mejoras a su situación actual con *LA EMPRESA.
 30. EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y/o *LA EMPRESA podrán terminar este *CONTRATO en cualquier momento y por cualquier razón mediante notificación por escrito a la otra parte con un mínimo de treinta (30) días de antelación, para poder hacer las reclamaciones del caso. Cualquier incumplimiento a uno a varios de los puntos de este *CONTRATO acarreará al *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE la suspensión de este, sin embargo, tendrá el derecho de cobrar sus *COMPENSACIONES generadas hasta esa fecha. Como a EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no se le exige ningún valor por su ingreso, *LA EMPRESA no tendrá que pagar ningún valor por el cierre de un *CONTRATO.
 31. El presente *CONTRATO constituye un acuerdo no laboral y ceñido a lo expresado en el mismo, sin ningún valor a otro acuerdo verbal. El firmante es un *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y es responsable de sus propios gastos, decisiones y acciones.
 32. Éste *CONTRATO tendrá una vigencia de un año a partir de su aceptación por parte de *LA EMPRESA, lo renovará con la aceptación del *CONTRATO que esté vigente a la fecha, anexando demás documentos actualizados, continuará con los beneficios vigentes en el nuevo *CONTRATO, seguirá en el negocio y toda su genealogía.

Cualquier violación a este *CONTRATO será considerada una falta grave y conllevará a la suspensión definitiva del código del *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Todo *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que se entere que otro *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE está incumpliendo este *CONTRATO está en la obligación de informar a *LA EMPRESA.

Al firmar su *CONTRATO EL *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE autoriza a *LA EMPRESA el uso de sus datos personales. Confirma que es mayor de edad, que toda la información suministrada es válida y real, que ha leído el mismo y que acepta acogerse a sus Términos y Condiciones. *LA EMPRESA se compromete a proteger los datos personales y comerciales del *DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Y a tener una política de tratamiento de datos personales tal como lo ordena la ley 1581 de 2012 y el decreto 1377 de 2013.

FECHA DE SOLICITUD: _____
 NOMBRES Y APELLIDOS: _____
 CÉDULA: _____ FECHA DE NACIMIENTO: _____
 DIRECCIÓN: _____ CIUDAD: _____
 TELÉFONOS FIJO Y CELULAR: _____
 CORREO ELECTRÓNICO: _____
 NOMBRE Y CÓDIGO AUSPICIADOR: _____

HUELLA


FIRMA
 Manifiesto el origen lícito de los recursos que invierto como distribuidor independiente y/o vendedor independiente.

BIENVENID@

Debe anexar: Fotocopia de su cédula y fotocopia del RUT