



SPORT SOCIAL
— *MANAGERS* —

ACUERDO DE AGENTE
INDEPENDIENTE

ACUERDO DE AGENTE INDEPENDIENTE Y DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Este documento recoge el Acuerdo de Agente o Distribuidor Independiente, en adelante “Manager”, con Sport Social Market S.L con número de identificación fiscal B-66853755 y domiciliación social en c. d’Aribau 195, 1º izq. 08021 Barcelona, propietaria de Sport Social Managers, en adelante “SSManagers”. Debe ser entregado, leído, y/o proporcionado junto con dos documentos más; el documento que recoge el Plan de Compensación y las Políticas y Procedimientos.

ACUERDO DE AGENTE O DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

Este acuerdo establece las condiciones según las cuales una persona puede actuar como Manager de SSManagers y obtener así el derecho a promocionar y vender los Productos y Servicios de SSManagers, y a promover la Oportunidad que ofrece SSManagers.

I. DISPOSICIONES GENERALES

1. Los Managers reciben bonificaciones y ascensos de posición o rango en función de la promoción y venta satisfactoria de Productos y Servicios de SSManagers a Clientes. El éxito de un Manager depende de su propio esfuerzo y habilidad individual, ya que no tiene garantizada la percepción de ingresos, beneficios o éxito profesional alguno. No existe retribución económica por la promoción de la Oportunidad de SSManagers o el patrocinio de nuevos Managers.
2. Las condiciones, Productos y Servicios del Acuerdo, esquemas comerciales y sistemas de retribución de empresas de marketing directo no están sujetos a la revisión y aprobación previa por parte de un organismo público.
3. La persona que acepta este Acuerdo confirma que el Manager está autorizado para celebrar un Acuerdo con SSManagers y que la Persona física o el Contacto principal identificado es mayor de 18 años y tiene capacidad jurídica.
4. La actividad profesional del Manager puede focalizarse en cualquier parte del mundo, sujeta al cumplimiento de la legislación y normativa vigentes en tales países.
5. El Manager tiene el derecho de desistir de este Acuerdo y recibir un reembolso en el plazo de 14 días a contar desde la Fecha de Entrada en Vigor de este Acuerdo.

II. DEFINICIONES

Los términos incluidos en este apartado del Acuerdo mantendrán los significados aquí expuestos (aún con la ausencia de estar señalados con los símbolos (« »)):

1. «SSManagers»: Sport Social Managers, marca de la mercantil SPORT SOCIAL MARKET, S.L., con número de identificación fiscal B-66853755 y con domicilio social en C. d’Aribau, 195, 1º izq., 08021 Barcelona.

2. «Manager de SSManagers»: Toda persona que pague la Cuota de Inscripción en SSManagers.
3. «Sitio Web o Plataforma Web»: Se refiere a la Plataforma Web: www.sportsocialmanagers.com.
4. «Herramientas de Negocio de SSManagers»: Formación y material de marketing elaborados por SSManagers.
5. «Oportunidad de SSManagers»: La oportunidad de negocio que SSManagers ofrece a los Managers al promocionar y vender Los Productos y Servicios de SSManagers y promocionar la Oportunidad de SSManagers.
6. «Productos y Servicios de SSManagers»: Son aquellos que un Manager ofrece a los Clientes o a futuros/potenciales Managers.
7. «Plan de Compensación»: El plan de bonificaciones y comisiones, es aquel según el cual se calcularán las bonificaciones que puede obtener cada Manager por la promoción y venta satisfactoria de los Productos y Servicios de SSManagers. Las cuantías obtenidas por la venta de Productos por un Manager directamente a un Cliente no forman parte del Plan de Compensación. El Plan de Compensación deberá leerse detenidamente antes de aceptar este Acuerdo pues con la firma de éste, se considerará la aceptación expresa de dicho Plan.
8. «Usuario»: Aquel usuario no registrado que accede a la Plataforma Web pública. Éste puede navegar habiendo aceptado previamente la Política de Cookies.
9. «Usuario Registrado»: Aquel usuario que ha pasado el proceso de registro, pero que todavía no ha comprado ningún producto.
10. «Cliente»: Aquél que adquiere un producto o Servicio de SSManagers o de un Manager.
11. «Fecha de Entrada en Vigor»: La fecha en la que el manager acepta el Acuerdo de Agente o Distribuidor Independiente.
12. «Cuota de Inscripción»: Pago único obligatorio que da derecho al Manager a promocionar y vender los Productos y Servicios de SSManagers y a promocionar la Oportunidad de SSManagers.
13. «Derechos de Propiedad»: Hace referencia a marcas registradas, marcas de servicios, nombres comerciales, logotipos, materiales con derechos de autor, conocimientos especializados, documentos de negocio, métodos de operaciones, procesos y sistemas, y otros derechos de propiedad pertenecientes a cualquier miembro de SSManagers.
14. «Facturas»: Documento emitido por el Manager en el que se detalla el importe que la empresa le debe abonar con motivo de las transacciones realizadas por él y por su línea descendente. Los datos calculados en las facturas corresponderán con los cálculos detallados en el Plan de Compensación y las liquidaciones realizadas por SSManagers.
15. «Vigencia»: Periodo que comprende entre la Fecha de Entrada en Vigor y su vencimiento, que será de doce meses y que comienza a partir de la fecha de pago de la Cuota de

Inscripción por parte del Manager, o cualquier periodo de renovación.

III. SITUACIÓN LABORAL DEL MANAGER

El Manager es un trabajador independiente y trabaja por cuenta propia, por tanto, no es empleado, socio o representante legal de SSManagers. El Manager podrá elegir libremente el medio, método y forma de actuación, así como las horas y el lugar para el desarrollo de sus actividades en virtud de este Acuerdo, sometiéndose a las Condiciones previstas en el mismo.

El Manager llevará a cabo por su cuenta y riesgo las actividades comerciales y se hará responsable de los gastos, deudas u obligaciones que tengan lugar durante su actividad en SSManagers, ya que SSManagers no asumirá, en ningún caso, el pago o reembolso de tales costes.

Como se ha indicado en la definición de los Managers, éstos reciben bonificaciones en función de la promoción y venta satisfactorias y no en función del tiempo trabajado. El Manager no puede iniciar las siguientes acciones en nombre de SSManagers: contraer obligaciones, deudas o responsabilidades; firmar documentos; recoger pagos de Clientes u otros Managers; tomar medidas que supongan obligaciones a SSManagers frente a un tercero. El Manager acepta que las actividades que lleva a cabo de acuerdo a este Acuerdo no suponen su fuente de ingresos principal y bajo ningún concepto se puede considerar su actividad principal.

IV. OBLIGACIONES FINANCIERAS DEL MANAGER

La única obligación financiera del Manager hacia SSManagers durante la vigencia inicial es la de abonar la Cuota de Inscripción. La única obligación financiera del Manager para renovar la Licencia durante el Periodo de Renovación es abonar la Cuota de Renovación. El Manager no está obligado a realizar compra alguna de Servicios o Productos de SSManagers.

V. USO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

SSManagers es el propietario de todos los Derechos de Propiedad. En virtud de este Acuerdo, SSManagers le otorga al Manager una licencia no exclusiva para usar los Derechos de Propiedad con el objetivo de promocionar y vender los Productos y Servicios de SSManagers y la Oportunidad de SSManagers, tal y como se especifica durante el desarrollo de este Acuerdo y en el documento que recoge las Políticas y Procedimientos.

Este Acuerdo no transfiere al Manager ningún derecho en materia de Derechos de Propiedad, por lo que tampoco podrá alterar los Derechos de Propiedad sin el permiso previo y por escrito de SSManagers. El uso no autorizado de los Derechos de Propiedad de SSManagers constituye una violación del presente Acuerdo y puede ir contra la ley.

SSManagers podrá suprimir el derecho a usar Derechos de Propiedad otorgados al Manager

firmante y los descritos en esta cláusula en cualquier momento sin aviso previo, pero con la posterior justificación y notificación dirigida al Manager.

VI. USO DE MATERIALES DE MARKETING Y FORMACIÓN

El Manager utilizará únicamente material impreso y/o electrónico que sea creado o aprobado por SSManagers para promocionar o vender los Productos y Servicios de SSManagers y la Oportunidad de SSManagers, y para formar a futuros/potenciales Managers.

Se prohíbe que el Manager obtenga beneficios de la venta o reventa de cualquier material de marketing o de formación con independencia de que haya sido creado por SSManagers o por el Manager.

VII. PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SSManagers, Y LA OPORTUNIDAD DE SSManagers

El Manager puede recurrir únicamente a la venta directa y al marketing relacional para promocionar los Productos y Servicios de SSManagers y la Oportunidad de SSManagers. El Manager debe adherirse a unos estrictos principios de ética y a la legislación y reglamentos de aplicación en donde realice dichas acciones, cuyas bases se encuentran recogidos en el documento de Políticas y Procedimientos.

El Manager es responsable del cumplimiento de todas las leyes locales, nacionales, europeas e internacionales y a las normas y códigos aplicables a la actividad del Manager.

El Manager se identificará como tal ante posibles futuros/potenciales Managers y Clientes. Asimismo, les proporcionará información completa, verídica y clara sobre SSManagers – tanto sobre las condiciones generales, como sobre los precios de los Productos y Servicios y/o la Oportunidad de SSManagers –.

El Manager no llevará a cabo prácticas de venta falsas, engañosas o injustas, ni hará afirmaciones falsas, engañosas o exageradas sobre los Productos y Servicios de SSManagers o la Oportunidad de SSManagers. Además, presentará la Oportunidad de SSManagers como una oportunidad igualitaria, independientemente del origen étnico, orientación sexual, sexo, nacionalidad, religión o creencias políticas.

El Manager informará a los posibles Clientes y a su línea descendente sobre los derechos de desistimiento del Acuerdo de Solicitud de Manager y de la política de devolución de SSManagers. Además, proporcionará el acceso y copias de cualquier documento necesario –entendiéndose tales como los Términos y Condiciones, el Acuerdo de Agente Independiente, las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación –. Así, tanto al futuro/potencial Manager como al Cliente, se le hará entrega de un documento conforme que mediante su firma afirman que le ha sido entregada toda la documentación necesaria y que, por tanto, se considerará que están

correctamente informados de todo lo estipulado en el presente Acuerdo.

El Manager, al promocionar y vender los Productos y Servicios de SSManagers, se asegurará de que, antes de aceptar una transacción, los Clientes tengan conocimiento de la misma, así como los riesgos de pérdida o ganancia en función de las fluctuaciones que sufra el mercado.

El Manager informará específicamente al Cliente de su derecho de reembolso del capital correspondiente a sus Community Shares de nueva emisión garantizados en un plazo de noventa días a contar desde el cierre de emisión.

El Manager informará a los nuevos Managers de que el éxito como tal depende de la promoción y venta satisfactorias de los Productos y Servicios de SSManagers a Clientes. El Manager, en ningún momento afirmará, prometerá o garantizará que los futuros Managers obtendrán ganancias, beneficios o éxito profesional específicos o que dichas ganancias, beneficios o éxito profesional se puedan conseguir fácilmente.

Si el Manager no se adhiere a las disposiciones de esta cláusula, la empresa podrá estimar alguna penalización para el Manager. Además, en el caso que SSManagers contraiga obligaciones financieras u otras responsabilidades que deriven del incumplimiento de alguna cláusula de este Acuerdo, éste tendrá el deber de indemnizar a SSManagers, si la empresa así lo determina, o una autoridad judicial, en su caso.

VIII. Ética profesional y cumplimiento de la ley

El Manager debe cumplir la legislación y normas aplicables al promocionar y vender los Productos y Servicios de SSManagers y la Oportunidad de SSManagers. Esta obligación incluye de forma no limitativa: el cumplimiento de las leyes, normas y códigos aplicables a la promoción y venta de los Productos y Servicios de SSManagers y la Oportunidad de SSManagers, incluidas las normas de protección al consumidor, de venta directa, venta a distancia, de sociedad de la información y protección de datos; la obtención de los permisos, licencias comerciales o registros, incluidos los visados y permisos de trabajo, exigidos en cualquier país en el que el Manager decida desarrollar la actividad profesional; el cumplimiento de las notificaciones, y los archivos necesarios para garantizar el pago de los impuestos (como la declaración de la renta, los impuestos nacionales o locales relativos al negocio, y el IVA). En cualquier momento, SSManagers puede pedirle al Manager información o documentos para verificar que cumple el contenido de la presente cláusula. Si el Manager no coopera ante tal solicitud de SSManagers, podría ser sometido, si así lo considera SSManagers, a una acción disciplinaria. Además, el Manager deberá indemnizar a SSManagers si éste contrae obligaciones financieras u otras responsabilidades.

IX. BONIFICACIONES.

El Manager recibe bonificaciones de acuerdo con el Plan de Compensación vigente en ese

momento, y en función de su actividad y la de su línea descendente.

El Manager comprende y acepta que el éxito como Manager depende de su propio esfuerzo y capacidad individual y que, en ningún caso se le garantiza la percepción de ingresos específicos, beneficios o éxito comercial.

El Manager, con la firma y aceptación del presente Acuerdo, confirma que ni SSManagers ni otro Manager de SSManagers le ha prometido o garantizado la percepción de ingresos específicos, beneficios o éxito comercial. NO EXISTE RETRIBUCIÓN ECONÓMICA POR LA PROMOCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE SSManagers O EL RECLUTAMIENTO O PATROCINIO DE NUEVOS MANAGERS. Por tanto, ÚNICAMENTE EXISTIRÁ RETRIBUCIÓN ECONÓMICA POR LAS VENTAS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE SSManagers.

El Manager acepta expresamente que SSManagers puede modificar el Plan de Compensación sin aviso previo y que tal cambio no da lugar a una demanda por daños por parte del Manager contra SSManagers. La continuación de la actividad del Manager de conformidad a la modificación del Plan de Compensación, se considerará como aceptación tácita de tal modificación.

X .FACTURAS Y PAGO DE BONIFICACIONES.

Al ser trabajador autónomo, el Manager es responsable de facturar a SSManagers por los servicios suministrados, incluida la venta de Productos y de Servicios de SSManagers, a fin de obtener el pago.

Las facturas deben cumplir la legislación del país en donde se emiten.

Para garantizar el cumplimiento y como una forma de ayudar a los Managers, SSManagers publica en el apartado liquidaciones de la plataforma SSManagers todos los extractos necesarios.

XI. RESCISIÓN DEL ACUERDO.

Revocación durante el Plazo de Desistimiento: El Manager puede desistir de este Acuerdo en el plazo de 14 días a contar desde la Fecha de Entrada en Vigor («Plazo de Desistimiento») sin dar motivo alguno. Para ejercer su derecho de desistimiento, el Manager debe enviar la hoja de desistimiento rellena correctamente y firmada a SSManagers antes del fin del Plazo de Desistimiento. Si el Manager ejerce su derecho de desistimiento, SSManagers reembolsará el importe correspondiente al valor de la cuota de alta. Los gastos de gestión correrán a cargo del Manager/Cliente.

Rescisión después del Plazo de Desistimiento: Una vez pasado el Plazo de Desistimiento, el Manager puede rescindir este Acuerdo avisando a SSManagers por escrito sin derecho a reembolso.

Devolución de community shares garantizados: El manager podrá solicitar tras el cierre de emisión

de un community y durante un periodo de noventa días el reembolso del capital de los community share garantizados.

Rescisión del Acuerdo por SSManagers: SSManagers puede rescindir este Acuerdo en cualquier momento y por escrito, con 14 días de aviso al Manager o inmediatamente si éste infringe el presente Acuerdo o las Políticas y Procedimientos.

XII. RENOVACIÓN

Al finalizar la Vigencia del Acuerdo, el Manager podrá solicitar la renovación del mismo abonando la cuota de renovación, la cual podrá variar si así lo estipula SSManagers. La renovación no constituirá un nuevo Acuerdo entre el Manager y SSManagers, sino la prolongación del Acuerdo vigente. Esto será así incluso cuando éste haya sufrido modificaciones sustanciales las cuales deberán ser comunicadas al Manager antes de que abone nuevamente la Cuota de Inscripción.

Si el Manager no opta por la renovación, el Acuerdo quedará rescindido al término de su periodo de Vigencia (sujeto a un posible periodo de gracia aplicable) y el Manager renunciará a los derechos otorgados en virtud de este Acuerdo, incluido el derecho de recibir bonificaciones futuras. SSManagers puede, por criterio propio, rechazar una solicitud de renovación.

XIII. LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

SSManagers será responsable únicamente de los daños directos sufridos por el Manager, en caso de conducta dolosa o negligencia grave de SSManagers. Por tanto, SSManagers no será responsable de ningún otro daño, directo o indirecto, o de pérdidas sufridas por el Manager u otra persona, incluyendo la pérdida de beneficios, que sean resultados de acto, error u omisión de SSManagers.

El Manager confirma que las limitaciones de responsabilidad de la presente cláusula, quedan reflejadas en la resolución proporcionada en virtud de este Acuerdo y en la decisión del Manager de celebrarlo.

A fin de evitar cualquier duda al respecto, el Manager acepta expresamente que no presentará ninguna reclamación a SSManagers por: discontinuidad o modificación de cualquier producto o servicio proporcionado por SSManagers; modificaciones respecto de las condiciones generales de la Oportunidad de SSManagers, este Acuerdo o el Plan de Compensación; rechazo por parte de SSManagers para proporcionar Productos y Servicios de SSManagers a un Cliente; terminación de la relación contractual entre un Cliente y SSManagers; eliminación de un Cliente de la cuenta de un Manager o un de un nuevo Manager miembro de la línea descendente del Manager como resultado de acciones disciplinarias o de acatamiento; y de los cambios en la remuneración del Manager en el Plan de Compensación como resultado de acciones de acatamiento o disciplinarias contra él mismo o un miembro de su línea descendente.

XIV. INDEMNIZACIÓN

El Manager indemnizará y liberará a SSManagers de toda responsabilidad, daño, pérdida o reclamación respecto de los Productos y Servicios que haya proporcionado el propio Manager, así como de toda omisión que conlleve la violación del presente Acuerdo.

Confidencialidad

El Manager no revelará ningún tipo de información confidencial o relativa a los Derechos de Propiedad de SSManagers de los que el Manager tenga conocimiento, incluida la información sobre su línea descendente, otros managers o los Clientes de SSManagers. El Manager se compromete a no usar información confidencial de una forma en la que SSManagers pueda verse perjudicada.

Datos personales

Recopilación y procesamiento de los datos personales del Manager: SSManagers recopila, conserva y procesa información, incluidos los datos personales, del Manager de acuerdo al ámbito de aplicación de la Ley Orgánica 15/1999 del 13 de diciembre sobre la Protección de datos personales. SSManagers utiliza los datos personales para: el ejercicio de sus funciones en virtud del presente Acuerdo; el cálculo y pago de bonificaciones al Manager; la facilitación de servicios Manager; el suministro de información al Manager sobre oportunidades de marketing relacionadas con los Productos y Servicios de SSManagers; el cumplimiento de funciones legales, financieras, contables y administrativas; y la protección de los derechos jurídicos y contractuales de SSManagers.

Los datos personales del Manager pueden transferirse a otros miembros del Grupo Sport Social Market; empleados, consultores externos y asesores de Sport Social Market SL; a otros Manager; Socios de SSManagers; y a otros destinatarios autorizados legalmente. A tener en cuenta: algunos destinatarios de datos personales del Manager podrían estar ubicados en países externos a la Unión Europea, incluyendo Estados Unidos, que no ofrecen una protección de datos equivalente.

La recopilación de datos personales del Manager para los fines aquí indicados es esencial para el ejercicio de las obligaciones de SSManagers de conformidad con este Acuerdo, para dirigir el negocio SSManagers y para que el Manager pueda exigir sus derechos como tal. Por ello, si el Manager no proporciona datos solicitados o si aplaza o retira su consentimiento para utilizar dichos datos, podría causar la rescisión del Acuerdo.

SSManagers acepta procesar los datos personales de forma leal y lícita, adoptar medidas razonables para garantizar que los datos personales sean completos y precisos, no usar los datos personales para fines ilícitos, recopilar únicamente los datos personales necesarios para los fines establecidos en la presente cláusula, y tomar las medidas adecuadas para evitar el acceso a los

datos personales o su divulgación a personas no autorizadas.

El Manager puede ejercer sus derechos para acceder y corregir o eliminar datos personales poniéndose en contacto con el Servicio de Atención al Manager por escrito a la dirección de correo electrónico: hola@sportsocialmanagers.com

Con el consentimiento expreso del Manager y de conformidad con la Política de Privacidad, SSManagers puede usar los datos personales del Manager con el fin de enviar comunicaciones de marketing y comerciales al mismo, para llevar a cabo estudios científicos y de mercado, y encuestas de opinión pública o de satisfacción con los servicios proporcionados.

Los datos personales del Manager se pueden transferir a terceros, siempre y cuando el fin esté de acuerdo con SSManagers y la actividad que desarrolla. En cualquier momento, el Manager puede aplazar o retirar su consentimiento para que SSManagers utilice sus datos personales.

El Manager podrá contar con acceso a los datos personales de Clientes y los Managers patrocinados directamente por él. El Manager se compromete a tratar dichos datos personales como información confidencial y ha manipularlos tal como se especifica en el presente Acuerdo. El Manager proporcionará a los posibles Clientes y Managers la información o documentación de privacidad que SSManagers requiera.

XV. VIOLACIONES DEL ACUERDO POR EL MANAGER

Las violaciones de este Acuerdo por el Manager, incluyendo las violaciones de las Políticas y Procedimientos o los intentos de aprovecharse de manera indebida e inapropiada del Plan de Compensación, se considerarán incumplimiento de este Acuerdo, por lo que podría conllevar el sometimiento del Manager a acciones legales y/o a acciones disciplinarias, de acuerdo a los procesos establecidos en las Políticas y Procedimientos.

La acción disciplinaria por violaciones demostradas queda reservada a SSManagers. El Manager acepta que todas las acciones disciplinarias y apelaciones derivadas se lleven a cabo exclusivamente de acuerdo a los procesos establecidos en las Políticas y Procedimientos, y el Manager acepta que su actividad se suspenda mientras se lleva a cabo una investigación del presunto incumplimiento.

SSManagers confirma que éste Acuerdo alberga los términos íntegros de la relación entre el Manager y SSManagers, pese a ello y como se ha hecho referencia en reiteradas ocasiones a lo largo del presente Acuerdo, éste deberá aceptarse junto con las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación de SSManagers. Las comunicaciones, representaciones, acuerdos, garantías expresas o implícitas y condiciones efectuadas por otra persona anteriormente en relación con este Acuerdo, ya sean por vía oral o escrita, quedan expresamente excluidas del mismo y son inejecutables.

XVI. MODIFICACIÓN DEL ACUERDO

El presente Acuerdo podrá ser modificado por SSManagers en cualquier momento y sin previo aviso. Cualquier comunicación de SSManagers al Manager en lo relativo a tales modificaciones se considerará aviso efectivo, incluyendo, de forma no limitativa, la información publicada en la Plataforma Web a la que todos los Managers tienen acceso.

Para continuar con la promoción de Productos y Servicios de SSManagers o la Oportunidad de SSManagers tras el aviso, deberá considerarse que el Manager ha prestado su consentimiento para la modificación del Acuerdo. El Manager confirma que las disposiciones de la presente cláusula quedan reflejadas en la resolución proporcionada en virtud de este Acuerdo y en la decisión del Manager de aceptar este Acuerdo.

XVII. AVISOS

Los avisos en relación con el presente Acuerdo, excepto aquellos de los que ya se ha hecho mención expresa en otras cláusulas del presente, se realizarán, de forma no limitativa, por escrito y se enviarán por el sistema de notificaciones del Front Office o por correo electrónico a la dirección designada por la parte no notificante. El periodo de notificación se computará desde el día en que fuera enviada.

XVIII. CESIÓN

El presente Acuerdo será de forzoso cumplimiento y redundará en beneficio de los herederos, causahabientes y beneficiarios de SSManagers y del Manager.

El Manager no podrá asignar o transferir los derechos u obligaciones del presente Acuerdo o su propia función sin el previo consentimiento por escrito de SSManagers.

XIX. DIVISIBILIDAD

Si se determinase que alguna disposición del Acuerdo es parcial o totalmente inválida o resultase inaplicable, el resto de las disposiciones no se verá afectado.

XX. CONTACTO CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

El Manager no se pondrá en contacto con ningún medio de prensa, radio, televisión, Internet o de naturaleza similar en nombre de SSManagers o de un Socio de SSManagers sin la aprobación previa y por escrito de SSManagers. Las consultas formuladas por los medios de comunicación en relación con SSManagers han de remitirse a SSManagers.

XXI. RENUNCIA

Si SSManagers o el Manager no exige la ejecución del presente Acuerdo, ello no afectará al derecho de la parte renunciante a exigir a la otra parte que desista o rectifique cualquier

incumplimiento del presente Acuerdo, y la parte no interpretará como renuncia una demanda de la aplicación del Acuerdo o daños por un incumplimiento continuo o futuro del mismo.

XXII. LEGISLACIÓN Y FUERO VIGENTE

El presente Acuerdo estará regulado por la legislación española. Así, serán los tribunales españoles los competentes para resolver cualquier controversia respecto del funcionamiento, Productos y Servicios y Oportunidad de SSManagers.

DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Bonificaciones que recibe un Manager por la promoción y venta satisfactoria de los Productos y Servicios de SSManagers. Las cuantías obtenidas por el margen de venta, con respecto al de compra, de los community shares a través de la plataforma FANASY (www.fanasfy.com) no forman parte del Plan de Compensación. El Plan de Compensación deberá leerse detenidamente antes de aceptar el Acuerdo de Manager pues con su firma, se considerará la aceptación expresa de dicho Plan.

GLOSARIO

Acreditación de comisiones en saldo disponible: Momento en el que el saldo pendiente de un periodo de bonificación de un Manager pasa a su saldo disponible. Se produce el sábado de la tercera semana después del cierre del periodo de bonificación.

Acreditación de comisiones en saldo pendiente: Momento en el que las comisiones estimadas generadas por un manager son acreditadas en el importe pendiente del periodo de bonificación.

Business Kit: Paquete de inscripción como Manager que incluye el derecho de uso del Front Office de Manager y una web replicada de SSManagers.

Double Team o árbol de colocación: Conjunto de Managers organizados en dos equipos, Equipo Izquierda y Equipo Derecha, compuesto por los Managers colocados por ti, tu Equipo Directo y tu línea de equipo ascendente siguiendo el orden de entrada y ocupando el primer hueco que tengan disponible por el exterior de cada lado.

Genealogy Team: Conjunto de todos los Managers organizados por niveles, comenzando por los Managers patrocinados directamente por un Manager y continuando por los Managers patrocinados por aquellos Managers directos y así sucesivamente.

Línea ascendente del Genealogy Team: Todas los Managers que están en tu equipo de apoyo, o línea de patrocinio.

Línea descendente del Genealogy Team: Todos los Managers que pertenecen a tu Equipo

Directo, ya sea patrocinados personalmente por ti, o por un Manager de tu Equipo Directo.

Líneas de Equipo Directo del Genealogy Team: Son los diferentes equipos generados por cada Manager Directo.

Manager: Usuario registrado que adquiere un Business Kit, convirtiéndose en agente independiente para distribuir los productos y/o servicios de SSManagers.

Manager Activo: Manager con 150 PQV.

Manager Calificado: Manager Activo que tiene patrocinados directamente mínimo a dos Active Managers, colocados en su Double Team uno a la izquierda y otro a la derecha.

Manager Directo: Manager patrocinado directamente por un Manager.

Paquete: Conjunto de reservas canjeables (conjunto de cupones).

Parent: Manager inmediatamente superior en la línea ascendente de otro Manager.

Patrocinador o Sponsor: Manager con quien se registra otro Manager en SSManagers y que actúa como mentor de éste.

Plan de Compensación: Conjunto de Bonos que premia a los Managers por promocionar los productos y/o servicios de SSManagers.

Rango: Cada una de las posiciones de mérito del Plan de Carrera.

Reserva canjeable (cupón): Vale intercambiable por la reserva de mínimo un Community Share. Es transmisible a un usuario registrado, pero no a un Manager.

Volumen Comisionable (CV): Valor de los Productos o Servicios, sin contabilizar los gastos de gestión y los impuestos, que se utiliza para el cálculo de los Bonos en el Plan de Compensación. "1€" equivale a "1 CV".

Volumen de Calificación Personal (PQV): Valor de los Productos o Servicios, sin contabilizar los gastos de gestión y los impuestos, que genera un manager, ya sea él mismo o un cliente suyo, y que es válido para el cálculo del Plan de Carrera por un periodo de un año. "1€" equivale a "1 PQV".

Volumen de Calificación de Grupo (GQV): la suma de los PQV de un Manager y de todos los PQV de los Managers de su Equipo Directo, y que es válido para el cálculo del Plan de Carrera hasta el último día del mes en el que cumple un año.

Voucher: vale transmisible e intercambiable por un paquete.

DIRECT SALES BONUS

Bonificación que recibe un manager por ayudar a los managers patrocinados directamente a vender sus paquetes.

Equivale al 5% del valor de los paquetes adquiridos por los managers directamente patrocinados, excluyendo el 4% de gestión y los impuestos.

Todos los Managers pueden generar este Bono.

DOUBLE TEAM BONUS

Un Manager gana sobre las ventas de reservas canjeables (promocionales o no) que él, su línea ascendente y su línea descendente realizan en su Double Team.

El Double Team tiene dos lados, un Equipo Izquierda y un Equipo Derecha, cualquiera de los dos puede ser el Lado de acumulación y el Lado de Pago para un periodo válido para el cálculo de comisiones.

Un bono del Double Team se obtiene cuando se iguala un volumen de ventas en ambos lados, en ese momento se deduce la misma cantidad de CV de cada lado. Para tener derecho al bono el Manager ha de calificar a un rango que obtiene en función de las ventas de él y de su equipo. El Manager calificado gana hasta un 10% del volumen comisionable del Lado de Pago.

En función del rango calificado el Manager tiene un tope semanal de posibles comisiones:

Rango	Q	Junior	Senior	Local	Regional	National	International	Global	Star	Legend
	5%	5%	8%	8%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
PQV	150	500	1.000	1.000	1.000	1.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Tope semanal	500€	1.000€	1.500€	3.000€	5.000€	10.000€	20.000€	30.000€	50.000€	100.000€

Reglas de saldo anterior para los CV acumulados: en el caso de que un Manager permanezca inactivo (menos de 150 PQV) cualquier CV acumulado en el mes calendario será eliminado al final del mes calendario. Si está activo (150 PQV o más) pero no calificado: 1) Los CV acumulados se contabilizan como saldo anterior el primer, segundo mes y tercer mes 2) La mitad de CV total de cada lado se eliminará el cuarto mes. 3) El volumen total de CV de cada lado se eliminará el quinto mes y sucesivos. 4) Si un Manager llega al tope de pago semanal en el Double Team Bonus, los bonos (volumen igualado) que superen el tope semanal no serán acreditados, y el volumen no igualado de su lado de acumulación será contabilizado como saldo anterior.

MATCHING BONUS

El bono iguala en un porcentaje la bonificación del Double Team Bonus de otro Manager que se encuentre entre los cuatro primeros niveles de su Genealogy Team, el porcentaje igualado varía en función del nivel.

En el primer nivel se iguala hasta un 20%, en el segundo nivel se iguala un 10%, en el tercer nivel se iguala un 10% y en el cuarto nivel se iguala un 10%.

En función del rango calificado el Manager obtiene:

Nivel	Senior	Local	Regional	National	International (o superior)
1	10%	20%	20%	20%	20%
2			10%	10%	10%
3				10%	10%
4					10%

El pago total semanal para todos los Managers calificados para el pago de bonificaciones del Double Team Bonus y Matching Bonus no puede superar el importe destinado por la compañía al pago de comisiones una vez descontado el Direct Bonus.

CALIFICACIONES SEGÚN EL PLAN DE CARRERA

Un Manager de SSManagers puede profesionalizarse y crecer a través de una serie de rangos que le permiten aprovechar, en mayor grado, el Plan de Compensación.

Requisitos para alcanzar y mantener los distintos rangos del Plan de Carrera:

Manager: Usuario registrado que adquiere un Business Kit.

Active Manager: Manager con 150 PQV.

Qualified Manager (Q): Active Manager que tiene patrocinados directamente mínimo a dos Active Managers, colocados en su Double Team uno a la izquierda y otro a la derecha.

Junior Manager: Manager con 500 PQV y que tiene patrocinados directamente mínimo a dos Active Managers, colocados en su Double Team uno a la izquierda y otro a la derecha.

Senior Manager: Manager con 1.000 PQV y que tiene patrocinados directamente mínimo a dos Active Managers, colocados en su Double Team uno a la izquierda y otro a la derecha.

Local Manager: Manager con 1.000 PQV y acumula al menos 5.000 GQV, con un máximo de un

50% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a dos Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team uno a la izquierda y otro a la derecha.

Regional Manager: Manager con 1.000 PQV y que acumula al menos 15.000 GQV, con un máximo de un 40% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a cuatro Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team dos a la izquierda y otros dos a la derecha.

National Manager: Manager con 1.000 PQV y que acumula al menos 50.000 GQV, con un máximo de un 40% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a seis Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team tres a la izquierda y otros tres a la derecha.

International Manager: Manager con 5.000 PQV y que acumula al menos 200.000 GQV, con un máximo de un 40% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a ocho Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team cuatro a la izquierda y otros cuatro a la derecha.

Global Manager: Manager con 5.000 PQV y que acumula al menos 1.000.000 GQV, con un máximo de un 30% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a diez Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team cinco a la izquierda y otros cinco a la derecha.

Star Manager: Manager con 5.000 PQV y que acumula al menos 2.500.000 GQV, con un máximo de un 30% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a diez Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team cinco a la izquierda y otros cinco a la derecha.

Legend Manager: Manager con 5.000 PQV y que acumula al menos 5.000.000 GQV, con un máximo de un 30% de los GQV necesarios provenientes de una misma línea; también tiene mínimo a diez Qualified Managers (provenientes cada uno de diferentes líneas de su Genealogy Team) colocados en su Double Team cinco a la izquierda y otros cinco a la derecha.