

# Regulament de Funcționare

## 1 Glosar de termeni

**1.00** În cele ce urmează vă prezentăm glosarul termenilor utilizați în acest document și explicația lor. Glosarul și explicația termenilor din document formează o parte integrantă și inalienabilă a regulamentului de Funcționare a Rețelei CaliVita® International

**1.01 Rețeaua** - Rețeaua CaliVita® International, formată din toți Distribuitorii săi, la nivel global, cu ajutorul cărora sunt distribuite produsele. Rețeaua funcționează într-o manieră asemănătoare în toate țările în care Distribuitorii (vezi în continuare) săi domiciliază și/ sau își desfășoară activitatea.

**1.02 Compania** - Compania și/ sau companiile care au dreptul legal de a folosi marca și denumirea CaliVita® International într-o anumită țară și care este/ sunt responsabile de administrarea Rețelei în țara respectivă.

**1.03 Regulamentul** - Setul de reguli și reglementări care guvernează toate aspectele legate de distribuția produselor Rețelei, inclusiv (dar nu numai) acest document.

**1.04 Distribuitor(i)** - Persoane fizice, companii sau organizații care sunt înregistrate de Companie ca Distribuitori independenți ai produselor Rețelei. În Regulamentul de Funcționare a Rețelei, termenul "Distribuitor" se aplică Distribuitorilor individuali, companiilor și organizațiilor Distribuitoare, precum și Reprezentanților companiilor și organizațiilor Distribuitoare (vezi "Reprezentant"). Utilizarea termenilor "Distribuitor(i)" și/ sau "Reprezentant(i)" în acest document nu semnifică și nu implică faptul că Distribuitorii și/ sau Reprezentanții sunt angajați ai Companiei sau au vreo legătură cu Compania în afara faptului de a fi distribuitori independenți ai produselor Rețelei.

**1.05 Reprezentant(i)** - O persoană delegată de o companie sau organizație Distribuitoare să își desfășoare activitatea în cadrul Rețelei, în numele și în beneficiul companiei sau organizației Distribuitoare. Termenul Distribuitor(i), folosit în toate prevederile Regulamentului, îi include și pe Reprezentanții companiilor și organizațiilor Distribuitoare, indiferent de faptul dacă acest lucru este sau nu explicit exprimat într-o anumită prevedere.

**1.06 Cod de Distribuitor** - Numărul unic al fiecărui Distribuitor, format din zece (10) cifre, care îi permite Distribuitorului să cumpere produsele Rețelei la preț de Distribuitor (vezi în continuare) și, de asemenea, permite Companiei și/ sau Rețelei să calculeze Punctele Bonus și alte drepturi ale Distribuitorului.

**1.07 Preț de Distribuitor** - Prețul la care Distribuitorii au dreptul să cumpere produsele Rețelei de la Companie. Prețul oficial recomandat de vânzare cu amănuntul practicat de Rețea este cu 33% mai mare decât prețul de Distribuitor.

**1.08 An de distribuitor** - Calitatea de Distribuitor în cadrul Rețelei are durata de un an și trebuie reînnoită anual. Anul de distribuitor corespunde, de obicei, anului calendaristic (de ex. de la 1 ianuarie la 31 decembrie).

**1.09 An fiscal** - Anul financiar al companiei care administrează Rețeaua într-o anumită țară. Anul fiscal reprezintă perioada utilizată pentru determinarea nivelului anual de performanță al unui Distribuitor și a oricăror drepturi care pot decurge de aici. Anul fiscal corespunde, de obicei, anului de distribuitor și anului calendaristic.

**1.10 Manager** - Titlatura Distribuitorilor care ating un anumit nivel și îndeplinesc o serie de condiții. Există 16 nivele diferite ale statutului de Manager, fiecare nivel având condițiile sale proprii de calificare și recompensele sale speciale, așa cum se specifică în secțiunile referitoare la Statutul Managerului din acest document (vezi secțiunile 13.00-15.16.2).

**1.11 Linii sponsoriale** - Deoarece o persoană, companie sau organizație poate deveni Distribuitor al produselor Rețelei doar dacă este sponsorizată de un alt Distribuitor, există o legătură între Distribuitorul sponsor, noul Distribuitor sponsorizat și toate persoanele, companiile sau organizațiile care, în consecință, devin Distribuitori, ca rezultat direct sau indirect al activității de sponsorizare a noului Distribuitor. Aceste conexiuni liniare sunt cunoscute sub denumirea de linii sponsoriale și, schematic, sunt asemănătoare cu ramurile unui copac inversat.

**1.12 Grup** - Cu toate că există o legătură între Distribuitor și Sponsorii superiori ai acestuia, în acest document termenul "Grup" se referă doar la "liniile inferioare" ale Distribuitorului, adică la toți cei care devin Distribuitori ca rezultat direct sau indirect al activității de sponsorizare a unui anumit Distribuitor. Afacerea colectivă cu produsele Rețelei a Grupului unui Distribuitor este utilizată pentru determinarea Punctelor Bonus de Grup (vezi în continuare) și a Punctelor Comerciale de Grup (vezi în continuare), care, la rândul lor, sunt adăugate la Punctele Bonus Personale ale distribuitorului (vezi în continuare) și la Punctele Comerciale Personale (vezi în continuare), pentru a determina drepturile financiare ale Distribuitorului pentru o anumită lună.

**1.13 Puncte Bonus (PB)** - Fiecărui produs comercializat în Rețea îi corespunde un anumit număr de Puncte Bonus, care sunt primite la cumpărarea respectivului produs. Punctele Bonus obținute de un Distribuitor, împreună cu Punctele Bonus obținute de Grupul Distribuitorului, sunt calculate de Companie și formează baza stabilirii nivelului nominal lunar de performanță (vezi în continuare).

**1.14 Puncte Bonus Personale (PBP)** - Punctele Bonus pe care un Distribuitor le obține în urma cumpărăturilor personale de produse.

**1.15 Puncte Bonus de Grup (PBG)** - Totalul de Puncte Bonus obținute în urma cumpărăturilor personale ale Distribuitorului, a cumpărăturilor colective ale Grupului direct sponsorizat de Distribuitor și ale Membrilor sponsorizați.

**1.16 Puncte Bonus Grup Personal (PBGPP)** - Volumul de Puncte Bonus calculat prin deducerea PBG ale tuturor Grupurilor de 21% din totalul de PBG.

**1.17 Puncte Comerciale (PC)** - Fiecărui produs comercializat în cadrul Rețelei îi corespunde un anumit număr de Puncte Comerciale, care ormează baza pentru calcularea plăților lunare. Procentele nivelului nominal de performanță sunt aplicate totalului de Puncte Comerciale pentru a determina drepturile bănești lunare ale unui Distribuitor.

**1.18 Puncte Comerciale Personale (PCP)** - Punctele Comerciale ale unui Distribuitor obținute în urma cumpărăturilor personale de produse.

**1.19 Puncte Comerciale de Grup (PCG)** - Punctele Comerciale obținute în urma cumpărăturilor colective ale Grupului unui Distribuitor.

**1.20 Puncte Comerciale Grup Personal (PCGP)** - Suma Punctelor Comerciale calculată prin deducerea PCG ale tuturor grupurilor de 21% din totalul de PCG.

**1.21 Nivelele de performanță pentru consumatori** - Procentele utilizate pentru determinarea discountului lunar pentru membrii consumatori. Nivelul nominal de performanță al membrilor consumatori este determinat de valoarea lunară a Punctelor Bonus de Grup (PBG) obținute de grupul unui Consumator. Există două (2) nivele procentuale de Consumatori, 4% și 7%. Vezi secțiunea 8.01.

**1.22 Nivel nominal de performanță** - Procentele utilizate pentru determinarea sumei de bază a plății lunare la care este îndreptățit un Distribuitor. Nivelul procentual este determinat de valoarea lunară a Punctelor Bonus de grup (PBG) obținute de Grupul unui Distribuitor. Există cinci (5) nivele procentuale care variază între 10% și 21%. Vezi secțiunea 8.02.

**1.23 Elite Club** - Un club în interiorul Rețelei CaliVita® International, care operează conform propriilor sale reguli. Calitatea de membru al Elite Clubului poate fi obținută de orice Distribuitor, cu condiția ca acesta să îndeplinească condițiile Elite Clubului, prezentate în secțiunile 9.00-10.02.

**1.24 Sistemul Progresiv de Recompensă** - Un sistem pe baza căruia Membrii Distribuitori ai Elite Clubului își pot mări plățile lunare, în cazul în care îndeplinesc condițiile prezentate în Regulamentul de Funcționare a acestuia (vezi secțiunile 10.00-11.02).

**1.25 CaliNews** - Revista publicată de Rețeaua CaliVita® International în cooperare cu Compania.

## 2 Stabilirea și modificarea Regulamentului

### 2.00 Stabilirea și modificarea Regulamentului

2.01 Dreptul de a stabili TOATE regulile și condițiile de operare a Rețelei îi revine în exclusivitate Proprietarului Sistemului CaliVita® International. Administrarea Regulamentului și a condițiilor de operare este dreptul exclusiv al Companiei.

2.02 Modificarea Regulamentului intră în vigoare în a zecea (10) zi calendaristică de la data afișării modificărilor pe website-ul oficial al Rețelei ([www.calivita.com](http://www.calivita.com)).

2.03 Distribuitorilor le revine responsabilitatea de a lua la cunoștință aceste modificări înainte de data la care ele intră în vigoare și de a se conforma Regulamentului modificat din momentul în care acesta intră în vigoare, fără nici o înștiințare specială din partea Companiei, în afară de precizările din secțiunea 2.02.

2.04 Se subînțelege că toate modificările aduse Regulamentului sunt acceptate de toți Distribuitorii, în afara cazului în care Distribuitorii își exprimă dezacordul în scris, printr-o înștiințare trimisă Companiei la sediul central din țară, prin e-mail, poștă, curier sau depusă personal, până la următoarele date: în cazul e-mail-urilor, conform datei de expediere indicată în e-mail, în termen de cinci (5) zile lucrătoare de la data intrării în vigoare a modificărilor; în cazul înștiințărilor trimise poștal, în termen de cinci (5) zile lucrătoare de la data intrării în vigoare a modificărilor, conform datei poștei; în cazul înștiințărilor trimise prin curier, acestea trebuie ridicate de curier de la adresa expeditorului, conform datei de pe lista de colete, în termen de cinci (5) zile lucrătoare de la data intrării în vigoare a modificărilor; înștiințările depuse personal de Distribuitori trebuie să ajungă la sediul central pe țară al Companiei în termen de cinci (5) zile lucrătoare de la data intrării în vigoare a modificărilor.

2.05 În afara cazului în care se aplică prevederile de la secțiunea 2.04, se va subînțelege că Distribuitorii sunt de acord cu toate modificările Regulamentului, o dată cu acceptarea primei plăți din partea Companiei.

2.06 Eșecul Companiei și/ sau al Rețelei de a-și exercita drepturile acordate de Regulament sau acordarea dreptului, de către Companie și/ sau Rețea, de a se efectua o acțiune care contravine prevederilor Regulamentului, sau existența unei practici sau a unui obicei care contravine prevederilor Regulamentului, nu constituie o derogare a Companiei sau a Rețelei de la dreptul lor de a solicita Distribuitorilor respectarea tuturor prevederilor Regulamentului.

2.07 Regulile expuse în acest document sunt concepute pentru a fi în concordanță cu toate legile și reglementările din jurisdicțiile în care sunt distribuite produsele Rețelei și/ sau în care Compania administrează afacerile Rețelei. În cazul în care oricare din prevederile Regulamentului și, prin urmare, aplicarea acestora, se demonstrează a fi invalide și neexecutorii într-o anumită jurisdicție, aceasta nu va afecta validitatea celorlalte prevederi din respectiva jurisdicție, precum nici validitatea Regulamentelor din alte jurisdicții.

### 3 Coordonate ale calității de Distribuitor

#### 3.00 Coordonate ale calității de Distribuitor

3.01 Completarea și semnarea formularului de înscriere în Rețea, împreună cu cumpărarea produselor stabilite sau cu achitarea taxei de Distribuitor stabilite, reprezintă solicitarea calității de Distribuitor în Rețea. Calitatea de Distribuitor devine validă după aprobarea formularului de înscriere și emiterea Codului de Distribuitor, de către Companie, în numele Rețelei.

3.02 O companie sau organizație care solicită calitatea de Distribuitor trebuie să furnizeze, în momentul completării formularului de înscriere, dovada împuternicirii persoanei (persoanelor) care semnează formularul de înscriere, precum și alte documente, în numele companiei sau organizației respective. Dovezile trebuie să indice că persoana (persoanele) care semnează are (au) autoritatea legală de a semna în numele companiei sau al organizației și de a implica compania sau organizația în contracte legale. Aceste dovezi trebuie să includă, acolo unde este cazul, o copie a contractului de muncă sau asociere, o copie a statutului companiei, o copie a acordului de parteneriat sau sindicat sau trust, precum și hotărârea sau autorizarea semnată din partea companiei sau organizației că persoana (persoanele) respectivă (respective) este (sunt) împuternicită (împuternicite) să semneze în numele companiei sau al organizației.

3.03 Prin solicitarea calității de Distribuitor în Rețea, cum a fost descrisă în secțiunile 3.01 și 3.02, se subînțelege că solicitantul este de acord cu clauzele și condițiile presupuse de calitatea de Distribuitor în Rețea, așa cum au fost prezentate în toate publicațiile Companiei și/ sau ale Rețelei, precum și că solicitantul se obligă să respecte toate condițiile și clauzele, în cazul în care solicitarea sa de a deveni membru este acceptată de către Companie.

3.04 Toate Codurile de Distribuitor sunt proprietatea Companiei. Distribuitorii sau Reprezentanții pot folosi doar Codurile de Distribuitor care le-au fost emise de către Companie în momentul acceptării formularului inițial de înscriere.

3.05 Dreptul de a folosi un anumit Cod de Distribuitor poate fi transferat sau alienat, indiferent dacă acest lucru se realizează prin vânzare, cadou, moștenire, modificare a statutului legal al companiei sau organizației Distribuitoare, sau prin orice alte mijloace, doar cu acordul anterior scris al Companiei.

3.06 Pentru ca Rețeaua să funcționeze, este necesar transferul informațiilor între computerele din Rețea sau/ și companiile sale administrative și/ sau entitățile sale afiliate. Distribuitorul consimte ca Compania și/ sau Rețeaua să transfere informațiile despre Distribuitor către, sau între, oricare dintre entitățile afiliate, subsidiare și asociate ale Companiei și/ sau Rețelei, în scopul desfășurării normale a activităților din Rețea.

3.07 Calitatea de Distribuitor rămâne valabilă până la sfârșitul anului calendaristic, excepție făcând cazul în care calitatea de Distribuitor a fost obținută între 1 septembrie și 31 decembrie. Într-o astfel de situație, calitatea inițială de Distribuitor va fi valabilă până la sfârșitul următorului an calendaristic.

3.08 Reînnoirea calității de Distribuitor pentru anul următor se poate face prin cumpărarea, de către Distribuitor, a produselor stabilite sau prin achitarea taxei stabilite, între datele de 1 septembrie și 31 decembrie ale anului curent de distribuitor.

3.09 La cumpărarea produselor stabilite pentru dobândirea calității de Distribuitor în Rețea, solicitantul nu va primi PB și PC. La cumpărarea produselor stabilite pentru reînnoirea calității de Distribuitor, Distribuitorul va primi doar PB, nu și PC.

3.10 Dacă un Distribuitor nu și-a reînnoit calitatea de Distribuitor, conform prevederii 3.08, Compania îi va reînnoi automat calitatea de Distribuitor, deducând taxa stabilită de reînnoire din plata către Distribuitor pe luna decembrie și/ sau ianuarie. Această prevedere este nulă și neavenită în țările și jurisdicțiile care nu permit reînnoirea automată.

3.11 Alternativ cu prevederea 3.08 și în jurisdicțiile în care prevederea 3.10 nu poate fi aplicată, precum și în cazul în care Distribuitorul optează pentru această variantă, Distribuitorul își poate reînnoi calitatea de Distribuitor achitând taxa de reînnoire stabilită, între datele de 1 ianuarie și 28 februarie ale anului în care dorește să-și reînnoiască calitatea de Distribuitor.

3.12 În cazul în care calitatea de Distribuitor nu este reînnoită, așa cum s-a arătat la prevederile 3.08, 3.10 sau 3.11, până la data de 1 martie a anului de reînnoire, Compania va considera nulă calitatea de Distribuitor, cu începere de la data de 1 martie a anului de reînnoire. Chiar dacă Distribuitorul căruia i se anulează astfel calitatea de Distribuitor mai este considerat Distribuitor al Rețelei în primele două (2) luni ale anului de reînnoire, acesta, după anularea calității de Distribuitor, pierde dreptul la orice plată care i-a parvenit în timpul acelei perioade de două luni. Această prevedere nu se aplică în țările și jurisdicțiile care interzic astfel de acțiuni. În aceste țări și jurisdicții, Compania va acționa conform legilor și regulilor în vigoare.

3.13 Distribuitorul este obligat să raporteze Companiei orice modificări survenite în informațiile furnizate în formularul de înscriere, inclusiv modificările statutului de impozitare a Distribuitorului, cel târziu până la data de 5 a lunii imediat următoare lunii în care a survenit modificarea sau în decurs de 14 zile calendaristice de la data la care a survenit modificarea.

3.14 Calitatea de Distribuitor poate fi anulată de Distribuitor prin intermediul unei cereri scrise adresate Rețelei și trimisă Companiei. În urma înștiințării, de către Companie, că i-a fost anulată calitatea de Distribuitor, Distribuitorului care a solicitat anularea îi vor fi retrase toate drepturile, obligațiile și privilegiile care decurgeau din calitatea de Distribuitor, inclusiv dreptul de a folosi Codul de Distribuitor.

3.15 Rețeaua și/ sau Compania își rezervă dreptul de a respinge o cerere de înscriere în Rețea, de reînnoire a calității de Distribuitor sau de a anula o calitate de Distribuitor existentă, indiferent de motiv. În cazul în care cererea de reînnoire a calității de Distribuitor a fost respinsă sau calitatea de Distribuitor a fost anulată, Distribuitorului respectiv i se vor anula imediat toate drepturile și privilegiile care decurgeau din calitatea de Distribuitor și îi vor fi retrase toate recompensele prezente sau viitoare din partea Companiei și/ sau Rețelei, excepție făcând recompensele inalienabile câștigate de Distribuitor și recunoscute de Companie, până la data anulării calității de Distribuitor, inclusiv.

3.16 Distribuitorul care a solicitat anularea calității sale de Distribuitor sau a cărui calitate de Distribuitor a fost anulată de către Rețea și/ sau Companie, poate solicita să se alăture din nou Rețelei după o perioadă de șase (6) luni de la anularea calității de Distribuitor. Dacă cererea de reînscrisere este acceptată de Rețea, prin intermediul Companiei, fostul Distribuitor se va alătura Rețelei ca nou Distribuitor, fără a mai avea nici o legătură cu Grupul sau linia sa sponsorială anterioară.

3.17 Pot deveni Distribuitori:

3.17.1 Orice persoană majoră.

3.17.2 Orice companie sau organizație cu entitate legală separată, înregistrată în Registrul Comerțului din țara în care respectiva companie sau organizație dorește să devină Distribuitor.

3.17.3 Orice companie sau organizație fără entitate legală separată, înregistrată în Registrul Comerțului din țara în care respectiva companie sau organizație dorește să devină Distribuitor.

3.18 Un Distribuitor poate avea o singură calitate de Distribuitor în cadrul Rețelei. Distribuitorul sau, în cazul unei companii sau organizații Distribuitoare, Re prezentantul (Re prezentanții) acesteia nu își pot desfășura activitatea în Rețea sub un Cod de Distribuitor diferit.

3.19 O companie sau organizație Distribuitoare poate desemna și înregistra maxim două persoane ca Re prezentanți. Compania sau organizația Distribuitoare acceptă că desemnarea și înregistrarea Re prezentantului sau Re prezentanților constituie împuternicirea legală, din partea companiei sau a organizației Distribuitoare, a Re prezentantului său, de a-și desfășura activitatea în cadrul Companiei sau Rețelei, în numele companiei sau organizației Distribuitoare.

3.20 Dacă o companie sau organizație Distribuitoare a desemnat doi Re prezentanți, atunci cei doi Re prezentanți vor avea drepturi egale de a folosi Codul de Distribuitor și drepturi egale de a participa, dacă Distribuitorul respectiv s-a calificat și/ sau a fost invitat, la evenimentele Companiei și/ ale Rețelei.

3.21 Re prezentanții companiilor sau organizațiilor Distribuitoare trebuie să se conformeze aceluiași Regulament și cod de conduită ca Distribuitorii. Compania sau organizația Distribuitoare, patronul acesteia, conducerea și/ sau directorii săi sunt responsabili în totalitate, și trebuie să fie întotdeauna conștienți de acest lucru, de acțiunile Re prezentantului (Re prezentanților) lor legal(i) în ceea ce privește activitatea acestuia (acestora) în cadrul Rețelei.

3.22 Re prezentanții companiilor sau organizațiilor Distribuitoare nu pot deveni Distribuitori individuali.

3.23 În ceea ce privește companiile sau organizațiile Distribuitoare, doar Re prezentantul (Re prezentanții) unei astfel de companii sau organizații Distribuitoare poate (pot) participa la evenimentele și/ sau activitățile Companiei și Rețelei, în afara cazului în care Compania acceptă, înaintea unui astfel de eveniment și/ sau activitate, să permită unei

persoane, alta decât Reprezentantul, care face parte din compania sau organizația distribuitoare, să fie prezentă și/ sau să participe la respectivul eveniment sau activitate.

3.24 Un Distribuitor sau un Reprezentant al unei companii sau organizații Distribuitoare, în urma invitației, de către Rețea și/ sau Companie, de a participa la un seminar al succesului, excursie, reuniune festivă sau altă întâlnire sau eveniment organizat de Rețea și/ sau Companie, are dreptul de a invita un membru al familiei sale pentru a-l însoți la un asemenea eveniment. Dacă o companie sau organizație Distribuitoare și-a desemnat doi Reprezentanți, atunci la eveniment vor putea participa doar cei doi Reprezentanți.

3.25 Cu toate că Compania și/ sau Rețeaua pot acoperi în totalitate sau parțial costurile excursiei pentru un Distribuitor sau Reprezentant și/ sau pentru familia Distribuitorului sau Reprezentantului și/ sau pentru alți oaspeți ai Distribuitorului sau Reprezentantului, nici Compania și nici Rețeaua nu sunt răspunzătoare de pierderile, pagubele, accidentările sau decesele survenite oricărui dintre persoanele menționate mai sus, ca rezultat al faptului că au participat la acea excursie, în orice loc ar surveni acestea. Acceptând să participe la excursie, persoanele menționate își asumă în totalitate responsabilitatea pentru orice evenimente, incidente și/ sau consecințe ale participării la excursie, în orice loc ar surveni acestea.

3.26 Un cuplu (soț și soție) se poate alătura Rețelei sub un Cod unic de Distribuitor și poate constitui o echipă pentru a-și construi afacerea în Rețea.

3.27 Alternativ prevederii 3.26, soțul/ soția unui Distribuitor se poate alătura Rețelei ca Distribuitor individual, având un Cod separat de Distribuitor, însă doar în cadrul aceleiași linii sponsoriale.

## 4 Activitățile Distribuitorilor

### 4.00 Activitățile Distribuitorilor

4.01 Distribuitorul are dreptul de a cumpăra produsele Rețelei de la Companie la preț de Distribuitor.

4.02 Compania recomandă Distribuitorilor revânzarea produselor Rețelei la prețul oficial de vânzare cu amănuntul, care este cu 33% mai mare decât prețul de Distribuitor.

4.03 Distribuitorul are dreptul de a invita și sprijini persoane individuale și/ sau companii și/ sau organizații să devină noi Distribuitori ai produselor Rețelei. Distribuitorul va deveni sponsorul acestor noi Distribuitori primiți în Rețea. Acești noi Distribuitori și orice noi Distribuitori sponsorizați ulterior de noii Distribuitori devin parte a Grupului Distribuitorului.

4.04 Distribuitorul își va informa Grupul despre acțiunile Rețelei și despre produse.

4.05 Distribuitorul îi va instrui, motiva, organiza și sprijini pe Distribuitorii din Grupul său, fără a primi în acest sens o remunerație specială, în scopul construirii și extinderii Rețelei.

4.06 Distribuitorul va face tot ce îi stă în putință pentru ca Distribuitorii din Grupul său se conformeze în totalitate spiritului și literei Regulamentului.

4.07 Distribuitorul va avea un rol activ în rezolvarea oricăror probleme legate de activitățile din Rețea, apărute în cadrul Grupului său.

## 5 Responsabilitățile Distribuitorilor

### 5.00 Responsabilitățile Distribuitorilor

5.01 Distribuitorul se va comporta și își va conduce activitatea în Rețea în așa fel încât să respecte în totalitate prevederile Regulamentului.

5.02 Distribuitorul nu are dreptul să afirme și/ sau să insinueze faptul că distribuirea produselor Rețelei și/ sau activitățile de construire a Rețelei implică (a) nici o vânzare și/ sau (b) scutiri de taxe și/ sau (c) un venit sigur pe viață și/ sau (d) beneficii mari pentru un volum redus de muncă.

5.03 Distribuitorului nu îi este permis să își desfășoare activitatea în Rețea cu Distribuitori care nu fac parte din linia sa sponsorială.

5.04 Distribuitorul nu va solicita sau îndemna alți Distribuitori din afara Grupului său să își schimbe sponsorul existent sau să treacă la altă linie sponsorială.

5.05 Liniile sponsoriale vor fi menținute și protejate de Companie și/ sau de Rețea indiferent de circumstanțe, în forma lor inițială. Dacă părăsirea Rețelei de către un Distribuitor necesită modificarea liniilor sponsoriale, aceste modificări pot fi efectuate doar de Companie, după consultarea în prealabil cu Rețeaua.

5.06 Distribuitorul este de acord că relația sa cu Compania și Rețeaua, și anume aceea de Distribuitor independent al produselor Rețelei, nu creează o relație de patronaj între Companie și/ sau Rețea și Distribuitor, nu creează o relație angajator/ angajat între Companie și/ sau Rețea și Distribuitor, o relație în care Distribuitorul este considerat agent al Companiei și/ sau Rețelei. Prin urmare, Distribuitorul nu are dreptul de a se prezenta unei terțe persoane ca angajat sau agent al Companiei și/ sau Rețelei și nici de a susține că are autoritatea de a reprezenta Compania și/ sau Rețeaua.

5.07 Distribuitorul poate oferi doar produsele și serviciile Rețelei Distribuitorilor Rețelei și/ sau Distribuitorilor în devenire ai Rețelei și/ sau altor persoane, dacă acționează în calitate de și/ sau se prezintă ca Distribuitor independent al produselor Rețelei.

5.08 Distribuitorul poate achiziționa, cumpăra și/ sau revinde acele produse ale Rețelei care au primit licență de comercializare și distribuție din partea instituțiilor de resort din țara sa.

5.09 Distribuitorul va vinde produsele Rețelei doar în ambalajul original, intact și nealterat.

5.10 Distribuitorului nu îi este permis să vândă produsele Rețelei unei companii en-gros, broker, revânzător sau oricărui alt tip de intermediar.

5.11 Distribuitorul va informa imediat atât Compania, cât și pe sponsorul său, în scris, în cazul în care îi sunt aduse la cunoștință orice încălcare a Regulamentului și / sau comportament neetic în construirea Rețelei.

5.12 Distribuitorul poartă întreaga responsabilitate pentru respectarea legilor care reglementează tipurile de activitate în Rețea în țara respectivă. Aceasta include posesia tuturor licențelor de afaceri necesare.

5.13 Distribuitorii nu pot desfășura activități comerciale în cadrul Rețelei sau cu intenția de a extinde Rețeaua sau cu produsele Rețelei, decât dacă respectă în totalitate prevederea 5.12.

5.14 Distribuitorii sunt singurii responsabili de respectarea în totalitate a Regulamentului, precum și a instrucțiunilor din partea Companiei și/ sau a Sponsorilor acestora cu privire la activitatea lor.

5.15 Distribuitorii acceptă să fie singurii responsabili de pierderile și/ sau profiturile lor; incidentele sau eventualele pagube; de respectarea obligațiilor față de angajați, terțe persoane sau autorități, acționând în conformitate cu legislația care le reglementează actele și obligațiile personale.

5.16 Distribuitorii acceptă să fie autonomi, independenți legal și fiscal, nefiind angajați ai Companiei și/ sau Rețelei. Astfel, Compania și/ sau Rețeaua nu are nici o obligație prezentă sau viitoare de a participa la fondul de pensii, asigurări sociale, sănătate sau altele de acest tip.

5.17 Distribuitorul nu se va angaja în nici o activitate care, în opinia Companiei, aduce prejudicii reputației Rețelei, precum și Distribuitorilor individuali sau Distribuitorilor în general, Companiei, managementului Companiei sau produselor Rețelei.

5.18 Distribuitorul nu va face afirmații false sau înșelătoare cu privire la produsele Rețelei și/ sau la Rețeaua în sine și/ sau la oricare alt Distribuitor și/ sau la Companie.

5.19 În nici o jurisdicție nu există corpuri legislative care să aprobe, să andoseze sau să sancționeze un produs, folosirea respectivului produs, un plan de marketing sau un plan de distribuție. Prin urmare, Distribuitorii nu vor afirma sau insinua că aspectele operațiunilor și/ sau produselor Companiei și/ sau Rețelei, sau Compania, Rețeaua, sau orice produs al Rețelei, sau folosirea oricărui produs al Rețelei sunt aprobate, andosate sau sancționate de vreun corp legislativ dintr-o anumită jurisdicție.

5.20 Distribuitorul are dreptul să utilizeze materialul publicat de Companie și/ sau Rețea în scopul sprijinirii activității sale în Rețea. Distribuitorul poate, de asemenea, pe propria cheltuială, să comande, să producă și să folosească propriile sale materiale publicitare și informative, pentru promovarea activității în Rețea, însă doar dacă materialul produs de Distribuitor este trimis, mai întâi, Companiei pentru aprobare, înainte de a fi folosit.

5.21 În cazul în care Distribuitorul își produce propriul material, fără a ține cont de aprobarea Companiei de a folosi un astfel de material, Distribuitorul va fi singurul responsabil să se asigure că un astfel de material și utilizarea sa respectă în totalitate legile și reglementările juridice cu privire la astfel de materiale și că acest material nu reprezintă o violare a dreptului de autor și marcă înregistrată din nici o țară sau jurisdicție și nu face nici o afirmație falsă sau înșelătoare cu privire la Rețea sau la produsele Rețelei.

5.22 În cazul în care un Distribuitor își creează propriul site folosind numele, logo-ul, imaginile produselor, informații despre produse, informații despre Companie sau Rețea sau orice alte informații legate de aspectele sistemului de marketing CaliVita® International, o poate face doar cu permisiunea expresă a Companiei. Mai mult, site-ul web trebuie să respecte toate condițiile specificate în "Regulamentul prezentărilor web" CaliVita® International. Un site "MyCali" nu necesită permisiunea prealabilă a Companiei. În orice caz, porțiunea din site-ul "MyCali" care este editată de Distribuitor trebuie, de asemenea, să respecte condițiile din "Regulamentul prezentărilor web" CaliVita® International. Pentru informații cu privire la acest regulament vă rugăm să contactați sediul central al Companiei din țara dumneavoastră.

5.23 În cazul în care încălcarea, de către Distribuitor, a oricăreia din prevederile de la secțiunile 5.12-5.22 are ca rezultat o sancțiune penală și/ sau răspundere civilă și/ sau prejudicii, indiferent de țară sau jurisdicție, Distribuitorul va fi singurul responsabil, urmând să suporte toate sancțiunile și/ sau prejudiciile.

5.24 În cazul în care se aplică prevederea 5.23, Distribuitorul trebuie să anunțe imediat Compania despre inițierea oricăror acțiuni penale împotriva sa, ca rezultat sau consecință a activității acestuia în Rețea.

5.25 Orice Distribuitor care încalcă prevederile Regulamentului este de acord să fie sancționat de Comisia de Disciplină și Etică a CaliVita® International în modul considerat adecvat de către aceasta (consultați secțiunile 12.00-12.08 pentru mai multe informații despre Comisia de Disciplină și Etică a CaliVita® International).

5.26 Distribuitorii pot participa la alte sisteme de marketing în rețea, însă doar ca utilizatori finali (consumatori).

5.27 Toate informațiile din baza de date a Companiei legate de liniile superioare, liniile inferioare și genealogia Rețelei reprezintă proprietatea Companiei. Distribuitorii trebuie, în permanență, să trateze aceste informații ca fiind confidențiale și proprietatea Companiei. Folosirea acestor informații de către un Distribuitor sau fost Distribuitor care nu a fost special autorizat de Companie în acest sens constituie uz de informații particulare și se poate solda cu sancțiuni împotriva Distribuitorului, inclusiv cu anularea calității de Distribuitor, sau poate avea ca rezultat măsuri legale împotriva fostului Distribuitor.

5.28 Toată corespondența din partea Companiei și/ sau CaliVita® International, în orice formă, adresată direct unui anumit Distribuitor sau Distribuitori, va fi considerată de respectivul Distribuitor sau Distribuitori strict confidențială și destinată uzului exclusiv al Distribuitorului sau Distribuitorilor respectivi. Distribuitorului sau Distribuitorilor destinatari nu le este permis, sub nici o formă, să multiplice, distribuie, pună în circulație, publice sau retrimită această corespondență unor terțe persoane, fără acordul anterior scris al Companiei.

## 6 Punctele Bonus

### 6.00 PUNCTELE BONUS

6.01 În afara cazurilor indicate de Companie și/ sau Rețea, la cumpărarea produselor Rețelei, Distribuitorul primește Puncte Bonus. Punctele bonus obținute reprezintă unul din factorii utilizați de către Companie și/ sau Rețea pentru a determina recompensele financiare cuvenite Distribuitorului.

6.02 Numărul de Puncte Bonus primite pe unitatea de valută cheltuită pentru cumpărarea unui produs poate să nu fie uniform sau egal pentru toate produsele dintr-o anumită țară, precum nici pentru produse identice din țări diferite și poate să nu rămână constant pentru un anumit produs dintr-o anumită țară. Compania și/ sau Rețeaua au libertatea de a modifica, la anumite intervale, numărul de Puncte Bonus primite la cumpărarea oricărui produs din Rețea. Distribuitorii vor cunoaște întotdeauna numărul de Puncte Bonus obținute la cumpărarea unui anumit produs consultând lista oficială de prețuri din Rețea publicată în țara lor de către Companie.

6.03 Situația descrisă la 6.02 dorește să ofere o flexibilitate mai mare a modului în care un Distribuitor poate atinge diferite nivele nominale de performanță. De exemplu, cele 95.000 GBP necesare pentru a atinge nivelul de 21% pot fi obținute în urma cumpărăturilor colective ale Grupului în valoare minimă de \$6.500 USD sau maximă de \$13.000 USD.

## 7 Plățile

## Rețeaua Internă

### 7.00 PLĂȚILE

7.01 Plățile sunt efectuate lunar de Companie către Distribuitori, în conformitate cu Regulamentul în vigoare în momentul efectuării plății, precum și conform reglementărilor legale, financiare, fiscale și altor reglementări în vigoare în momentul efectuării plății, în țara în care se efectuează plata.

7.02 Recompensele financiare ale Distribuitorilor sunt calculate de Companie pe baza valorii totale a Punctelor Bonus (PB) și a Punctelor Comerciale (PC) a cumpărăturilor personale ale Distribuitorului într-o anumită lună calendaristică, care se adaugă la valoarea PB și PC ale cumpărăturilor colective ale Grupului Distribuitorului respectiv pentru acea lună calendaristică. Totalul de PB este utilizat pentru determinarea nivelului nominal de performanță, iar nivelul nominal de performanță se aplică totalului PC pentru a determina valoarea plății.

7.03 Pentru a fi eligibil să primească o recompensă financiară, Distribuitorul trebuie să fi făcut minimul de cumpărături în luna pentru care a fost emisă lista de performanță. Această prevedere se aplică în cea mai mare parte a țărilor, dar nu în toate. Vă rugăm să vă contactați sponsorul pentru a afla care este minimul de cumpărături lunare care se aplică în țara dumneavoastră.

Valoarea

cumpărăturilor lunare minime variază în funcție de nivelul nominal de performanță al Distribuitorului, după cum urmează:

7.03.01 - dacă Distribuitorul are nivelul nominal de performanță de CONSUMATOR, 4% și 7%, nu există o valoare minimă lunară a cumpărăturilor personale.

7.03.02 - Dacă nivelul nominal de performanță al Distribuitorului este de 10%, nu există o valoare minimă lunară a cumpărăturilor personale.

7.03.03 - Dacă nivelul nominal de performanță al Distribuitorului este de 12%, 15% sau 18%, cumpărăturile personale lunare de produse trebuie să totalizeze 500 PBP.

7.03.04 - Dacă nivelul nominal de performanță al Distribuitorului este de 21%, cumpărăturile personale lunare de produse trebuie să totalizeze 1000 PBP.

7.04 Sistemul Progresiv de Recompensă al Elite Clubului are o serie de alte condiții referitoare la cumpărăturile minime care trebuie îndeplinite, pe lângă cele specificate la secțiunile 7.03-7.03.03, pentru a avea dreptul la plăți în Sistemul Progresiv de Recompensă. Consultați secțiunile 10.02-10.04.

7.05 Compania îi anunță pe Distribuitori cu privire la plăți trimițându-le o listă de performanță în termen de 25 zile calendaristice de la sfârșitul lunii pentru care este emisă lista de performanță.

7.06 Distribuitorul care primește, din partea Companiei, o înștiințare referitoare la recompensele sale financiare, sub forma listei de performanță, trebuie să emită o factură către Companie până cel târziu în ultima zi a lunii în care Distribuitorul a primit lista de performanță, pentru ca plata către Distribuitor să poată fi efectuată. În cazul unor întârzieri inevitabile în trimiterea facturii către Companie, Compania va lua în considerare factura Distribuitorului trimisă după data specificată mai sus. În orice caz, dacă o factură emisă pentru o anumită listă de performanță este trimisă cu mai mult de 90 de zile întârziere de la ultima zi a lunii pentru care respectiva listă de performanță este emisă, Distribuitorul își pierde dreptul la plățile specificate în respectiva listă de performanță.

7.07 Lista de performanță va fi trimisă Distribuitorului îndreptățit să folosească Codul de Distribuitor menționat în lista de performanță, iar Compania va accepta, pentru respectiva listă de performanță, doar facturile din partea Distribuitorului îndreptățit să utilizeze Codul de Distribuitor menționat în respectiva listă de performanță, care va fi același cu destinatarul listei de performanță.

7.08 Data facturii trimise de Distribuitor Companiei pentru a primi recompensele financiare trebuie să fie ultima zi a lunii pentru care lista de performanță este emisă. Factura trebuie să indice Codul de Distribuitor reflectat în lista de performanță și să poarte semnătura Distribuitorului îndreptățit să utilizeze respectivul Cod de Distribuitor, care va fi același cu destinatarul listei de performanță. Facturile nesemnate și/ sau nedatate și/ sau care indică un Cod de Distribuitor invalid nu vor fi acceptate de către Companie. Distribuitorul trebuie să se asigure că emite facturi corecte și că facturile emise sunt în conformitate cu legile și reglementările privitoare la astfel de facturi, în respectiva jurisdicție.

7.09 Plățile către Distribuitor vor fi efectuate doar de Companie prin transfer bancar direct în contul Distribuitorului, indicat de Distribuitor în momentul completării formularului de înscriere, sau modificat ulterior de Distribuitor. Plățile nu vor fi efectuate unei terțe persoane, iar drepturile bănești sau plățile în sine nu pot fi transferate de către Distribuitor unei terțe persoane.

7.10 Dacă recompensele financiare indicate de o listă de performanță sunt mai mici decât echivalentul, în moneda locală, a zece dolari americani (10 USD), Compania nu va efectua respectiva plată în acea lună, ci o va amâna, adăugând-o la recompensele financiare pe luna următoare. Acest lucru va continua până în momentul în care drepturile bănești cumulate, așa cum reiese din

lista de performanță, depășesc echivalentul, în moneda locală, a zece dolari americani (10 USD). Doar în acel moment Compania va accepta factura de la Distribuitor și va efectua plata conform facturii. În jurisdicțiile în care această formă de amânare a plății este interzisă, practica Companiei în ceea ce privește plata Distribuitorilor pentru valori mai mici decât echivalentul, în moneda locală, a zece dolari americani (10 USD) se va conforma legilor sau reglementărilor în vigoare.

7.11 Efectul modificării informațiilor unui Distribuitor și/ sau a statutului fiscal se va reflecta doar în listele de performanță emise după luna în care Distribuitorul aduce la cunoștința Companiei aceste modificări. Distribuitorul va suporta orice consecințe financiare, legale sau fiscale care rezultă din emiterea incorectă a listelor de performanță și/ sau din efectuarea incorectă a plăților de către Companie, ca rezultat al neglijenței și/ sau întârzierii Distribuitorului de a anunța aceste schimbări.

7.12 Dacă Distribuitorul trebuie să plătească Companiei anumite sume de bani, din motivele expuse în secțiunea 7.11 sau din oricare alte motive, Compania, după ce îl va înștiința în prealabil pe Distribuitor, va deduce suma datorată din viitoarele drepturi bănești ale Distribuitorului, în cazul în care această formă de compensație este legală în respectiva jurisdicție. În jurisdicțiile în care această formă de compensație este interzisă, Compania va acționa în conformitate cu reglementările respectivei jurisdicții.

7.13 Acceptul Distribuitorului de a emite o factură către Companie, cu scopul primirii recompenselor financiare, sau acceptul Distribuitorului de a primi orice fel de plăți din partea Companiei implică faptul că Distribuitorul respectă toate prevederile fiscale, legale și financiare, regulile și reglementările din țările și/ sau din jurisdicțiile în care Distribuitorul își conduce afacerea în Rețea și că Distribuitorul conduce o afacere legitimă din toate punctele de vedere, în conformitate cu toate legile referitoare la o astfel de activitate comercială în țările și/ sau jurisdicțiile în care Distribuitorul își desfășoară activitatea. Distribuitorul va suporta toate consecințele care rezultă din nerespectarea celor mai sus menționate.

7.14 Membrii care ating nivele nominale de performanță de Consumator (4% și 7%), sunt îndreptățiți să primească un discount care poate fi folosit exclusiv la următoarele cumpărări de produse CaliVita International. Acest discount poate acoperi maximum 50% din valoarea produselor care vor fi cumpărate.

7.15 Membrii care ating nivelele nominale de performanță de Consumator (4% și 7%), pot utiliza discounturile menționate la 7.14 pe o perioadă de 12 luni. Discountul nefolosit se cumulează. Dacă discountul nu este folosit în această perioadă de 12 luni, membrul pierde acest drept.

7.16 Distribuitorii care ating nivele superioare de performanță (minimum 10%), dar nu au obținut încă autorizația de întreprinzător, nu sunt îndreptățiți la plata bonusurilor. Totuși, până la obținerea autorizației de întreprinzător, acești distribuitori sunt îndreptățiți să primească un discount de maximum 50% din cumpărările personale nete efectuate. Exemplu: Bonusul dvs. pentru luna ianuarie este de 100 RON. În cursul lunii următoare (februarie), Compania vă va trimite lista de performanță. Dacă în luna ianuarie cumpărările dvs. personale au atins suma netă de minimum 200 RON (valoarea inclusiv TVA, 238 RON), vi se va plăti integral discountul de 100 RON, în baza unei facturi de discount emise de către Companie. Discounturile neplătite datorită neîndeplinirii acestei condiții se vor cumula și se vor plăti în lunile în care efectuați cumpărările necesare.

## 8 Nivelele nominale de performanță

### 8.00 NIVELELE NOMINALE DE PERFORMANȚĂ

8.01 Nivelul nominal de performanță al unui Consumator este determinat de totalul PBG dintr-o anumită lună, iar nivelele sunt după cum urmează:

- peste 1.000 PBG: 4%
- peste 3.000 PBG: 7%

8.02 Nivelul nominal de performanță al unui Distribuitor este determinat de totalul de PBG dintr-o anumită lună, iar nivelele sunt, după cum urmează:

- peste 9.000 PBG: 10%
- peste 18.000 PBG: 12%
- peste 32.000 PBG: 15%
- peste 58.000 PBG: 18%
- peste 95.000 PBG: 21%

## 9 Prevederile generale ale elite clubului

### 9.00 PREVEDERILE GENERALE ALE ELITE CLUBULUI

9.01 Orice Membru al Rețelei CaliVita® International poate deveni Membru Elite Club dacă valoarea cumpărărilor sale cumulate în cursul unei luni atinge minimum 2000 PBP din categoria produselor ELITE.

9.02 Categoria de produse Elite este specificată atât în Catalogul Produselor, cât și în lista oficială de prețuri, și include, printre altele, toate produsele marca "CaliVita® International".

9.03 Orice Distribuitor are dreptul de a cumpăra produse din categoria Elite, însă doar Membrii Distribuitori ai Elite Clubului se pot bucura de beneficiile suplimentare ale acestor cumpărături, specificate în secțiunile 9.00-11.02.

9.04 Pentru Membrii Elite Club ale căror cumpărări personale lunare de produse oferite în cadrul Elite Club atig valoarea de 400 PBP, Compania oferă - pentru cumpărările oricărui produse oferite în Elite Club peste această valoare un rabat de 10% (Elite Rebate).

9.05 Discountul Elite Rebate poate fi folosit pentru cumpărările viitoare de produse și poate acoperi maximum 50% din valoarea produselor care vor fi cumpărate.

9.06 Discountul Elite Rebate poate fi folosit pe o perioadă de 12 luni. Discountul nefolosit se cumulează. Dacă discountul nu este folosit în această perioadă de 12 luni, membrul pierde acest drept.

## 10 Sistemul progresiv de recompensă al elite clubului (SPR)

### 10.00 SISTEMUL PROGRESIV DE RECOMPENSĂ (SPR) AL ELITE CLUBULUI

10.01 Membrii Elite Club au dreptul de a participa la Sistemul Progresiv de Recompensă (SPR). Acest sistem permite membrilor Elite Club, în cazul în care îndeplinesc anumite condiții, creșterea valorii plății lunare la un nivel mai mare decât cel indicat de nivelul lor nominal de performanță. Prin SPR valoarea totală a plăților calculată pe baza Punctelor Comerciale poate atinge până la 40%, comparativ cu nivelul nominal de maximum 29%.

10.02 Pentru a atinge un nivel superior de plată cu ajutorul SPR, Membrii Elite Club trebuie să îndeplinească următoarele condiții (secțiunile 10.02.01 - 10.02.06) ÎN FIECARE lună a perioadei de continuitate:

10.02.1 - păstrarea sau creșterea nivelului de performanță atins de la lună la lună.

10.02.2 - dacă nivelul nominal de performanță al Membrului este de 10%, sunt necesare cumpărări personale în valoare de minimum 500 PBP.

10.02.3 - dacă nivelul nominal de performanță al Membrului este de 12%, sunt necesare cumpărări personale în valoare de minimum 1000 PBP.

10.02.4 - dacă nivelul nominal de performanță al Membrului este de 15% și 18%, sunt necesare cumpărări personale în valoare de minimum 1500 PBP.

10.02.5 - dacă nivelul nominal de performanță al Membrului este de 21%, sunt necesare cumpărări personale în valoare de minimum 2000 PBP.

10.02.6 - sponsorizează direct cel puțin 1 (un) nou Distribuitor ale cărui cumpărări de produse, Personale sau împreună cu Grupul său (adică orice noi Distribuitori sponsorizați de acesta) să totalizeze minimum 500 PBG..

10.03 Pentru distribuitorii care au atins nivelul de 21% și au îndeplinit condițiile prezentate la secțiunile 10.02.01 - 10.02.06 timp de 12 luni continuu, există o serie de condiții suplimentare care trebuie îndeplinite pentru a se putea califica pentru cel mai înalt nivel de plăți SPR. Vă rugăm consultați secțiunile 10.07 - 10.07.02 pentru a vă familiariza cu aceste condiții.

10.04 Următorul tabel prezintă necesarul de Puncte Bonus pentru calificarea pentru plățile SPR, așa cum este prezentat în secțiunile 10.02.1-10.02.6. Vă rugăm consultați și secțiunea 10.05 după tabel.

10.05 În unele țări pot exista variații în legătură cu suma PB necesare pentru dreptul la plăți SPR. Vă rugăm verificați acest lucru cu sponsorul dumneavoastră.

10.06 Valoarea plăților SPR, exprimată ca creștere procentuală a nivelului nominal de performanță al Membrului Distribuitor, este prezentată în următorul tabel (secțiunea 10.06.1). Vă rugăm consultați secțiunile 10.07-10.07.2 după tabel.

Numărul de luni consecutive în care au fost îndeplinite condițiile lunare	Nivel de Performanță				
	10%	12%	15%	18%	21%
	Creștere procentuală a plății în SPR față de nivelul nominal de performanță				
LUNA	10%	12%	15%	18%	21%
3 - 6	+25%	+20%	+15%	+10%	+15%
6 - 11	+40%	+30%	+25%	+20%	+15%
12	+70%	+60%	+55%	+50%	+45%
%	17%	20%	24%	27%	30%

10.07 Distribuitorii care au atins nivelul de 21%, și care au îndeplinit condițiile anterioare pe o perioadă continuă următoare 12 luni trebuie să îndeplinească și una din următoarele condiții suplimentare (sau 10.07.1 sau 10.07.2) pentru a se califica pentru creșterea de 45% a plății față de nivelul nominal de performanță:

10.07.1 - Noii Distribuitori direct sponsorizați, inclusiv grupul noilor Distribuitori, trebuie să atingă un total de 75.000 PBG în perioada respectivă de 12 luni. Totalul de PBG al noului Distribuitor și al grupului său se ia în considerare doar în luna în care noul Distribuitor se alătură Rețelei.

10.07.2 -Noii Distribuitori direct sponsorizați, inclusiv grupul noilor Distribuitori, trebuie să atingă un total cumulativ de 150.000 PBG în perioada respectivă de 12 luni. Totalul de PBG al noului Distribuitor și al grupului său se ia în considerare începând cu luna în care noul Distribuitor s-a alăturat Rețelei și până la finalul perioadei de 12 luni, inclusiv.

10.08 Dacă condițiile lunare au fost îndeplinite timp de 12 luni continuu, rezultatul combinat al plății nivelului nominal de performanță și al plății SPR, exprimat ca procent de PC aplicabile, este expus în următorul tabel. Procentele prezentate sub procentele sumei de plată combinate SPR nu reprezintă nivelele reale de performanță din Rețea, ci valoarea plății procentuale, atunci când se iau în considerare atât suma de plată pentru nivelul nominal de performanță, cât și suma de plată pentru SPR.

Numărul de luni consecutive în care au fost îndeplinite condițiile lunare	Nivel nominale de Performanță				
	10%	12%	15%	18%	21%
	Procentele sumei de plată combinate SPR				
12	17%	20%	24%	27%	30%

## 11 Prevederi auxiliare ale sistemului progresiv de recompensă (SPR)

### 11.00 PREVEDEREA STAND BY A SISTEMULUI PROGRESIV DE RECOMPENSĂ (SPR)

11.01 SPR include o prevedere auxiliară, Stand By, care specifică următoarele: Dacă un membru Distribuitor al Elite Clubului care se califică pentru recompensele financiare, conform SPR, nu reușește să îndeplinească condițiile lunare două luni (oricare două luni) dintr-o perioadă de 12 luni consecutive, nu își pierde continuitatea performanțelor lunare. Luna în care se aplică prevederea Stand By nu va fi însă considerată parte a perioadei de continuitate la calcularea drepturilor bănești. Perioada de continuitate pentru calcularea drepturilor bănești se reia în luna următoare lunii în care a fost aplicată prevederea Stand By, cu condiția ca Distribuitorul să îndeplinească condițiile necesare în lunile care urmează invocării prevederii Stand By.

Exemplu: Să presupunem că un Distribuitor îndeplinește condițiile trei (3) luni consecutive, apoi invocă prevederea Stand By în a patra (4) lună și, din nou, îndeplinește condițiile în luna a cincea (5). Apoi, în luna a șasea (6) nu îndeplinește condițiile SPR și invocă a doua oară prevederea Stand By, iar în luna a șaptea (7) îndeplinește condițiile SPR. Pentru calcularea drepturilor bănești ale SPR, luna a șaptea (7) este considerată a cincea (5) lună consecutivă de îndeplinire a condițiilor SPR, pentru că celelalte două luni din perioada de șapte luni au fost luni Stand By (de stagnare).

11.02 Dacă Distribuitorul nu îndeplinește condițiile în a treia (3) lună dintr-o perioadă de 12 luni consecutive, atunci este descalificat și trebuie să se califice din nou.

## 12 Comisia de disciplină și etică

### 12.00 COMISIA DE DISCIPLINĂ ȘI ETICĂ

12.01 Președintele CaliVita® International este Președintele Comisiei de Disciplină și Etică a CaliVita® International și doar el are dreptul să îi numească pe membrii acestei comisii.

12.02 Comisia de Disciplină și Etică este formată din Președintele CaliVita® International, doi (2) Manageri din Rețea și o (1) persoană independentă din afara Companiei și/ sau Rețelei. Celor patru (4) membri ai comisiei le revin cinci (5) voturi, și anume: Președintele - două (2) voturi, fiecare Manager - un (1) vot, persoana independentă - un (1) vot.

12.03 Distribuitorii recunosc și acceptă dreptul unic al Comisiei de Disciplină și Etică de a hotărî dacă un Distribuitor încalcă prevederile Regulamentului.

12.04 În cazul în care Comisia de Disciplină și Etică consideră că a avut loc o încălcare a Regulamentului, Distribuitorul implicat este de acord să se supună oricăror sancțiuni considerate adecvate de către Comisia de Disciplină și Etică.

12.05 În cazul unei sancțiuni, Comisia de Disciplină și Etică va trimite o înștiințare scrisă Distribuitorului respectiv, sub forma unei scrisori

înregistrate, la ultima adresă cunoscută a Distribuitorului, așa cum apare în baza de date a Companiei. Scrisoarea va menționa data intrării în vigoare a sancțiunii (sancțiunilor) și, dacă este cazul, data încetării sancțiunilor. Sancțiunea (sancțiunile) vor intra în vigoare la data menționată, indiferent dacă și când Distribuitorul primește înștiințarea.

12.06 Dacă sancțiunea implică anularea calității de Distribuitor, Distribuitorul își pierde toate drepturile și privilegiile care decurg din calitatea de distribuitor, inclusiv dreptul de a utiliza Codul de Distribuitor.

12.07 Dacă unui Distribuitor i-a fost anulată calitatea de Distribuitor de către Rețea și/ sau Companie, acesta poate solicita din nou înscrierea în Rețea după o perioadă de șase (6) luni de la anularea calității de Distribuitor. Dacă cererea de reînscrisere este acceptată de Rețea și/ sau Companie, fostul Distribuitor se re-alătură ca nou Distribuitor, fără nici o legătură cu Grupul și/ sau linia sa sponsorială anterioară.

12.08 Dacă sancțiunea implică suspendarea calității de Distribuitor, Distribuitorul și/ sau Reprezentanții vor înceta orice activitate în Rețea pe durata perioadei de suspendare, iar drepturile și privilegiile lor de Distribuitori vor fi suspendate. Mai mult, Distribuitorul va pierde toate drepturile asupra propriei afaceri în Rețea pe durata perioadei de suspendare.

## 13 Statutul de manager - prevederi generale

### 13.00 STATUTUL DE MANAGER - PREVEDERI GENERALE

13.01 Un Distribuitor poate atinge statutul de Manager și se poate bucura de recompensele care derivă de aici cu condiția să îndeplinească condițiile prezentate în secțiunile 13.00-15.16.2.

13.02 Există șaisprezece (16) titluri de Manager, după cum urmează (în ordine crescătoare):

- Manager cu un palmier (PM)
- Manager cu doi palmieri (DPM)
- Manager cu trei palmieri (TPM)
- Manager executiv (EM)
- Manager cu o stea (SM)
- Manager cu un palmier de argint (SPM)
- Manager cu doi palmieri de argint (DSPM)
- Manager cu trei palmieri de argint (TSPM)
- Manager cu un grup de argint (SGM)
- Manager cu o stea de argint (SSM)
- Manager cu un palmier de aur (GPM)
- Manager cu doi palmieri de aur (DGPM)
- Manager cu trei palmieri de aur (TGPM)

- Director (D)
- Director executiv (ED)
- Senator (S)

13.03 Distribuitorul care atinge statutul de Manager în țara sa devine automat Membru al Clubului Managerilor CaliVita® International. Drepturile, responsabilitățile și oportunitățile suplimentare ale Managerilor sunt prezentate într-un set separat de reglementări intitulat "Regulamentul Managerilor".

13.04 Distribuitorul care atinge statutul de Manager superior în țara sa devine automat Membru al Clubului Top Managerilor CaliVita® International. Drepturile, responsabilitățile și oportunitățile suplimentare ale Top Managerilor sunt prezentate într-un set separat de reglementări intitulat "Regulamentul Top Managerilor".

13.05 Managerii trebuie să participe activ la fiecare eveniment sau seminar organizat de Rețea sau de Companie în țara lor sau în fiecare țară în care au un Grup de 21%.

13.06 Managerii trebuie să organizeze, din proprie inițiativă, întâlniri și seminarii dedicate înscrierii în Rețea, trainingurilor pentru Distribuitori și dezvoltării Rețelei în fiecare țară în care au un Grup de 21%.

13.07 Managerii trebuie întotdeauna să acționeze și să se comporte în spiritul valorilor și principiilor etice ale Rețelei și Companiei.

## 14 Statutul de manager - recompense financiare / condiții speciale

### 14.00 STATUTUL DE MANAGER -RECOMPENSE FINANCIARE / CONDIȚII SPECIALE

#### 14.01 PREMIUL MANAGERIAL

14.01.1 Compania oferă un Premiu managerial de 5% din PCG Distribuitorului care atinge statutul de Manager, așa cum se arată în secțiunile 15.00-15.16.2, și îndeplinește toate celelalte condiții prezentate în secțiunile 13.00-15.16.2.

14.01.2 Plata tuturor premiilor manageriale depinde de asigurarea garanției minime (vezi secțiunea 14.02.1) de către Manager sponsorului său direct.

#### 14.02 GARANȚIA MINIMĂ

14.02.1 Toți Distribuitorii, după ce ating statutul de Manager, au obligația, de aici înainte, să asigure sponsorului lor direct o plată lunară sub forma unei garanții minime de \$400 USD.

#### 14.03 BONUSUL DE STABILITATE

14.03.1 Compania oferă un bonus de stabilitate acelor Distribuitori care ating, într-o anumită lună, statutul de Manager cu un palmier (sau un nivel superior) și îndeplinesc una din următoarele condiții:

14.03.2 au sponsorizat cel puțin o linie de 21% și au un minimum de 50.000 PBGP

14.03.3 au sponsorizat mai mult de o linie de 21%.

14.03.4 Bonusul de stabilitate se calculează după cum urmează:

linii de 21%	BONUS DE STABILITATE	
	PBGP	USD/linie
1	50.000	100
2 și mai multe	0	100
2 și mai multe	75.000	200
3 și mai multe	100.000	300
6 și mai multe	0	600

#### PREMIUL EXECUTIV

14.04.1 Compania oferă un premiu executiv de 1% Distribuitorului care totalizează cel puțin 140.000 PBGP într-o anumită lună.

14.04.2 Compania oferă un premiu executiv de 2% Distribuitorului care totalizează cel puțin 190.000 PBGP într-o anumită lună.

### 15.01 Manager cu un palmier (PM)



#### Condiții de calificare

- un minim de 95.000 PBGP, în afară de PB generate de Grupurile de 21% direct sponsorizate SAU
- sponsorizarea directă a unui Grup de 21% în luna respectivă și obținerea a cel puțin 38.000 PBGP în aceeași lună SAU
- sponsorizarea directă a mai mult de un Grup de 21% într-o anumită lună.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP, dacă există un grup de 21% sponsorizat.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu un palmier.
- recunoașterea în CaliNews.
- poate avea dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Managerilor.

### 15.02 Manager cu doi palmieri (DPM)



#### Condiții de calificare

- Distribuitorul care atinge nivelul de PM de trei (3) ori într-o perioadă de 12 luni devine Manager cu doi palmieri.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP, dacă există un grup de 21% sponsorizat.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu doi palmieri.
- recunoașterea în CaliNews.
- poate avea dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Managerilor.

### 15.03 Manager cu trei palmieri (Triple Palm Manager - TPM)



#### Condiții de calificare

- Distribuitorul care atinge nivelul de PM de (6) ori ori într-o perioadă de 12 luni și trei (3) dintre aceste șase (6) ori sunt în luni consecutive, devine Manager cu trei palmieri.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP, dacă există un grup de 21% sponsorizat.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu trei palmieri.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- poate avea dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, sunt suportate de Companie.

### 15.04 Manager executiv (Executive Manager - EM)



#### Condiții de calificare

- statutul de Manager cu trei palmieri.
- PBGP în valoare de 190.000 sau mai mult.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP, dacă există un grup de 21% sponsorizat.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager executiv.
- recunoașterea în CaliNews
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- poate avea dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

### 15.05 Manager cu o stea (Star Manager - SM)



#### Condiții de calificare

- sponsorizarea directă a două (2) Grupuri de 21% într-o anumită lună și un total de cel puțin 38.000 PBGP.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu o stea.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- poate avea dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

### 15.06 Manager cu un palmier de argint (Silver Palm Manager - SPM)



#### Condiții de calificare

Distribuitorul care sponsorizează direct trei (3) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu un palmier de argint.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint de 1% după toate Grupurile de 21% indirect sponsorizate, excepție făcând grupurile care se află sub alt Distribuitori care au atins nivelul de argint sau un nivel superior și care sunt sub Managerul respectiv cu un palmier de argint.  
Dacă Distribuitorul care se află sub Managerul cu un palmier de argint atinge nivelul de argint sau un nivel superior, dar, dintr-un anumit motiv, nu are dreptul la premiul de argint, atunci Managerul cu un palmier de argint va primi și premiul de argint pentru Grupul acestui Distribuitor. Premiul de argint este plătit de către Companie doar în lunile în care Distribuitorul îndeplinește condițiile pentru premiul de argint..
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu un palmier de argint.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

### 15.07 Manager cu doi palmieri de argint (Double Silver Palm Manager - DSPM)



#### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct trei (3) Grupuri de 21% în cel puțin șase (6) luni dintr-un an de Distribuitor devine Manager cu doi palmieri de argint.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiu de argint dublu, plătit o dată pe an de Companie, la sfârșitul anului de Distribuitor. Premiul dublu de argint se calculează ca 0,25% din nivelul anual de Grup al tuturor Distribuitorilor care au atins nivelul de DSPM, iar apoi această sumă totală de 0,25% se repartizează fiecărui Distribuitor care are dreptul să primească Premiul dublu de argint. Drepturile bănești pentru un anumit Distribuitor se calculează doar pe baza lunilor anului de Distribuitor în care Distribuitorul a îndeplinit condițiile respective.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu doi palmieri de argint.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

### 15.08 Manager cu trei palmieri de argint (Triple Silver Palm Manager - TSPM)



#### Condiții de calificare

- un Distribuitor devine Manager cu trei palmieri de argint dacă atinge nivelul de Manager cu un palmier de argint în fiecare lună a anului de Distribuitor.

#### Recompense

- după Grupul de 21% direct sponsorizat: 5% premiu managerial sau valoarea garanției minime
- 5% din PCPG.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint.
- dreptul la premiu de argint dublu.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu o trei palmieri de argint.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.

- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, în afara cheltuielilor de călătorie, sunt suportate de Companie.

## 15.09 Manager cu un grup de argint (Silver Group Manager - SGM)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct patru (4) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu un Grup de argint.

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiu de argint dublu ( consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint ).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu un Grup de argint.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

## 15.10 Manager cu o stea de argint (Silver Star Manager - SSM)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct cinci (5) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu o stea de argint.

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint (consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint).
- dreptul la premiu de argint dublu (consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu o stea de argint.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.

## 15.11 Manager cu un palmier de aur (Golden Palm Manager - GPM)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct șase (6) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu un palmier de aur. Managerul poate beneficia de toate recompensele enumerate mai jos doar dacă nivelul de GPM este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor.

#### Recompense

- după fiecare Grup de 21% direct sponsorizat: 5% premiu managerial sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCPG.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint.
- dreptul la premiu de argint dublu.
- dreptul la premiu de aur, plătit o dată pe an de Companie, la sfârșitul unui anumit an de Distribuitor. Premiul de aur se calculează ca 0,25% din nivelul anual de Grup al tuturor Distribuitorilor care au atins nivelul de GPM, iar apoi această sumă totală de 0,25% este repartizată fiecărui Distribuitor care are dreptul să primească Premiul de aur. Drepturile bănești pentru un anumit Distribuitor se calculează doar pe baza lunilor anului de Distribuitor în care Distribuitorul a îndeplinit condițiile pentru a primi aceste drepturi.
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu un palmier de aur.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, în afara cheltuielilor de călătorie, sunt suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de două ori pe durata unui an de distribuitor.

## 15.12 Manager cu doi palmieri de aur (Double Golden Palm Manager - DGPM)

#### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct nouă (9) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu doi palmieri de aur. Managerul poate beneficia de toate recompensele enumerate mai jos doar dacă nivelul de GPM este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor.

#### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiul dublu de argint ( consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint ).
- dreptul la premiu de aur ( consultați secțiunea 15.11.2 pentru descrierea premiului de aur ).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu doi palmieri de aur.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de patru ori pe durata unui an de Distribuitor.

## 15.13 Manager cu trei palmieri de aur (Triple Golden Palm Manager - TGPM)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct doisprezece (12) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Manager cu trei palmieri de aur. Distribuitorul care atinge nivelul de TGPM are dreptul la un premiu în bani, acordat o singură dată, din partea Companiei, în valoare de \$6.000 USD, pe lângă recompensele enumerate mai jos. Managerul poate beneficia de toate recompensele enumerate în continuare doar dacă nivelul de GPM este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor.

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiul dublu de argint ( consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint ).
- dreptul la premiul de aur (consultați secțiunea 15.11.2 pentru descrierea premiului de aur).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Manager cu trei palmieri de aur.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de patru ori pe durata unui an de Distribuitor.

## 15.14 Director (D)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct cincisprezece (15) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Director. Distribuitorul care atinge nivelul de D are dreptul la un premiu în bani, acordat o singură dată, din partea Companiei, în valoare de \$ 10.000 USD, și este invitat, împreună cu familia (maximum șase (6) persoane) într-o vacanță de lux de o săptămână, în California, SUA. Pe lângă aceasta, dacă nivelul de D este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor, Distribuitorul are dreptul la următoarele recompense:

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiul dublu de argint ( consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint ).
- dreptul la premiul de aur ( consultați secțiunea 15.11.2 pentru descrierea premiului de aur ).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Director.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de patru ori pe durata unui an de Distribuitor.

## 15.15 Director executiv (Executive Director - ED)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct optsprezece (18) Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Director executiv. Distribuitorul care atinge statutul de ED are dreptul la un premiu în bani, acordat o singură dată, din partea Companiei, în valoare de \$ 20.000 USD, și este invitat, împreună cu familia (maximum șase (6) persoane) într-o vacanță de lux de o săptămână, în California, SUA. Pe lângă aceasta, dacă nivelul de ED este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor, distribuitorul are dreptul la următoarele recompense:

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiul dublu de argint (consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint).
- dreptul la premiul de aur ( consultați secțiunea 15.11.2 pentru descrierea premiului de aur ).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Director executiv.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două (2) persoane, de cel puțin cinci (5) zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de patru ori pe durata unui an de Distribuitor.

## 15.16 Senator (S)

### Condiții de calificare

- Distribuitorul care sponsorizează direct douăzeci (20) de Grupuri de 21% într-o anumită lună devine Senator. Distribuitorul care atinge statutul de S are dreptul la un premiu în bani, acordat o singură dată, din partea Companiei, în valoare de \$ 40.000 USD, și este invitat, împreună cu familia (maximum șase (6) persoane) într-o vacanță de lux de o săptămână, în California, SUA. Pe lângă aceasta, dacă nivelul de S este atins minimum șase (6) luni din anul de Distribuitor, Distribuitorul are dreptul la următoarele recompense:

### Recompense

- din partea fiecărui Grup de 21% direct sponsorizat, un premiu managerial de 5% sau valoarea garanției minime.
- 5% din PCGP.
- dreptul la bonusul de stabilitate, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul executiv, dacă sunt îndeplinite toate condițiile.
- dreptul la premiul de argint ( consultați secțiunea 15.06.2 pentru descrierea premiului de argint ).
- dreptul la premiul dublu de argint ( consultați secțiunea 15.07.2 pentru descrierea premiului dublu de argint ).
- dreptul la premiul de aur (consultați secțiunea 15.11.2 pentru descrierea premiului de aur).
- Diplomă de performanță din partea CaliVita® International.
- insignă de Senator.
- recunoașterea în CaliNews.
- are dreptul să participe, la invitația Companiei, la întâlnirile Clubului Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului Top Managerilor.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de argint.
- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la întâlnirile Clubului de Aur.

- are dreptul să participe, dacă este invitat de Companie, la o excursie de afaceri, pentru două persoane, de cel puțin cinci zile, ale cărei costuri, cu excepția cheltuielilor de călătorie, vor fi suportate de Companie.
- are dreptul, la cerere, să solicite o consultație personală cu Președintele CaliVita® International de patru ori pe durata unui an de Distribuitor.

## 16 Garanția produselor

### 16.00 Garanția produselor

16.01 Calitatea tuturor produselor Rețelei CaliVita® International este 100% garantată. Garanția este limitată doar în acele jurisdicții în care această limitare este permisă, la înlocuirea produselor distruse cu defecte sau expirate cu produse noi de același tip. Vă rugăm returnați produsele nefolosite sau distruse la cel mai apropiat depozit CaliVita® International sau expediați-l prin poștă la sediul central CaliVita® International din țara dumneavoastră, menționând motivele de insatisfacție, iar acestea vor fi înlocuite cu produse noi de același tip.

16.02 În jurisdicțiile unde limitarea descrisă în 16.01 nu este permisă, politica de garanții a Companiei va fi în concordanță cu cerințele jurisdicției locale.



[www.calivita.com.ro](http://www.calivita.com.ro)