

**INFORMACIÓN DEL ASESOR INDEPENDIENTE (COMISIONISTA)**

Está inscrito en IVA
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

Nombre (Según DUI): \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_

DUI: \_\_\_\_\_ NIT: \_\_\_\_\_ Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Telf: \_\_\_\_\_

**Por medio de mi firma reconozco lo siguiente:**

He recibido una copia y acepto todos los términos y condiciones de las páginas 1 y 2 del Acuerdo de Asesor Independiente de Rena Ware (RW1)

Firma del Nuevo Asesor Independiente (Comisionista): \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nombre del Reclutador: \_\_\_\_\_ Código del Reclutador: \_\_\_\_\_ Código Oficina: \_\_\_\_\_

**El presente Contrato de Comisión Mercantil es celebrado entre El Asesor Independiente (Comisionista) y Distribuidores Rena Ware S.A. de C.V. (Rena Ware), domiciliada en, 1ra Calle Poniente y 45 Avenida Norte, San Salvador, El Salvador, C.A., número de teléfono (503) 2260-6064, bajo los términos y condiciones que constan en las cláusulas siguientes:**

**PRIMERA: OBLIGACIONES DEL ASESOR INDEPENDIENTE (COMISIONISTA)**

- a) Realizar todos los esfuerzos necesarios para efectuar pedidos de los productos que Rena Ware distribuye, a los precios especificados en la Lista de Precios de Rena Ware que se encuentren en vigor a dicha fecha y usando al efecto los formularios que Rena Ware le proporcione.
- b) Enviar prontamente a Rena Ware los pedidos asignados para su atención junto con la información requerida para pedidos, cuyos pagos están permitidos a plazos y trasladar esa información a los formularios que le proporcione Rena Ware.
- c) Acatará las Normas para hacer Negocios de Rena Ware y el Código de Ética de la DSA. (Asociación de Ventas Directas por sus siglas en inglés)
- d) Cumplir con el código de ética de Rena Ware que figura en el reverso de este documento, así como con todo otro requisito que establezca Rena Ware y que haya sido debidamente publicado.
- e) No usar el nombre de Rena Ware en ninguna lista telefónica, anuncio, promoción o cualquier otra publicación sin consentimiento previo y por escrito de Rena Ware.
- f) Pagará puntualmente todo cargo de solicitud y cualquier otra suma exigible y pagadera a Rena Ware.
- g) Asumir el pago de cualquier gasto en el que pueda incurrir en la ejecución de este contrato.
- h) No prestar servicios de comisión mercantil a ninguna persona natural o jurídica si los productos que ésta distribuye o comercializa compiten con los de Rena Ware.
- i) No celebrar ningún contrato o compromiso del que pueda parecer que Rena Ware asume algún tipo de responsabilidad a terceros salvo que ésta se lo autorice por escrito.
- j) Enviará de inmediato a Rena Ware el pedido completado, la información de crédito y el depósito del cliente.

**SEGUNDA: OBLIGACIONES DE RENA WARE**

- a) Pagará una comisión por los productos vendidos e indicados en los pedidos entregados por usted y aceptados por Rena Ware. Las comisiones se determinan y pagan de acuerdo con la lista de precios y comisiones en vigor para la fecha en que Rena Ware acepte el pedido. Si Rena Ware reembolsa cualquier depósito o cualquier otra suma de un cliente, usted devolverá de inmediato cualquier comisión que se le haya pagado por ese pedido. Rena Ware puede descontar cualquier cantidad que usted le adeude de cualquier comisión u otra suma que Rena Ware le adeude a usted.
- b) Le facilitará estados de cuenta periódicos donde se muestren las comisiones pagadas.

**TERCERA: VIGENCIA Y TERMINACIÓN**

La vigencia de este contrato se inicia a partir de su suscripción por las partes, y concluye cuando ocurra uno de los siguientes supuestos:

- a) Si una de las partes comunica a la contraria, por escrito y con 30 días de anticipación, su intención de dar por concluido el presente contrato.
- b) Si Rena Ware comunica al Asesor Independiente (Comisionista) por escrito la resolución del contrato por causa justificada, entendiéndose por ella, de manera enunciativa, cualquier incumplimiento por el Comisionista de las obligaciones detalladas en la cláusula primera de este contrato; no remisión por el Asesor Independiente (Comisionista) de ningún pedido durante un período de 90 días consecutivos; falta de honradez del Asesor Independiente (Comisionista); acusación al Asesor Independiente (Comisionista) por comisión de delito, fraude, falsedad o por abuso o mal uso de cualquier sustancia controlada. Esta resolución operará automáticamente.
- c) Incapacidad del Asesor Independiente (Comisionista) que no le permita llevar a cabo las obligaciones que le corresponden según este contrato. Esta resolución operará automáticamente.

**CUARTA: REGLAS A OBSERVARSE EN LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

- a) Rena Ware podrá retener cualesquiera o todos los fondos pendientes de pago al Asesor Independiente (Comisionista) por un período de 90 días, a efectos de permitir la recopilación de información y tramitar cualquier obligación como resultado de cualquier transacción pendiente.
- b) El Asesor Independiente (Comisionista), devolverá a Rena Ware todos los formularios de ventas, formularios de crédito, listas de precios, muestras, material publicitario y otros documentos y/o productos de Rena Ware que tenga en su poder o bajo su control.
- c) El Asesor Independiente (Comisionista) cooperará y tomará cualquier medida adicional que Rena Ware pueda solicitarle para llevar a cabo la resolución ordenada del presente contrato..

**QUINTA: FACULTADES DEL ASESOR INDEPENDIENTE (COMISIONISTA)**

- a) Operar como un negocio independiente al ejecutar este contrato.
- b) Contratar por su cuenta y costo el uso de cualquier oficina, vehículo, equipo, medio de comunicación, servicio profesional o de apoyo secretarial y servicio publicitario; así como adquirir también por su cuenta y costo cualquier artículo que pueda necesitar para ejecutar este contrato.
- c) Elegir cualquier mecanismo ético de venta directa de los productos de Rena Ware y establecer su propio horario de trabajo.
- d) Se encargará de cubrir todos los impuestos y/o retenciones correspondientes a cualquier comisión u otros fondos que se le paguen de conformidad con el Contrato de Comisión Mercantil.
- e) El Asesor Independiente (Comisionista) asumirá toda la carga tributaria que grava las rentas que perciba, tales como renta, IVA o cualquier otro impuesto.

# ACUERDO DE ASESOR INDEPENDIENTE CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL

## SEXTA: INEXISTENCIA DE LA RELACIÓN LABORAL

El presente contrato es de índole estrictamente mercantil, no generando vínculo laboral alguno entre Rena Ware y el Asesor Independiente (Comisionista); lo que se corrobora a tenor de las características del servicio contratado, detalladas especialmente en las cláusulas primera y quinta de este documento. Como consecuencia de la inexistencia del vínculo laboral, queda claramente establecido que el Asesor Independiente (Comisionista) no tiene derecho a recibir compensación por tiempo de servicios, pensión de jubilación, seguro de vida, vacaciones, ni ningún otro beneficio social.

## SÉPTIMA: RESTRICCIONES

Durante la vigencia de este contrato y por un período adicional de 18 meses a la fecha de terminación del mismo, el Asesor Independiente (Comisionista) se obliga a abstenerse de lo siguiente:

- a) Vender productos, efectuar pedidos, publicar y/o prestar servicios de índole laboral o civil a cualquier competidor de Rena Ware. De común acuerdo se establece que si de manera directa o indirecta el Asesor Independiente (Comisionista) incumpliera esta prohibición, deberá pagar a Rena Ware, en calidad de penalidad la suma de US\$ 10.000,00 por los daños y perjuicios causados.
- b) Solicitar, inducir o motivar de alguna manera a cualquier Asesor Independiente (Comisionista) o empleado de Rena Ware a que preste servicios o se emplee con cualquier competidor de esta empresa.

## OCTAVA: INDEMNIZACIÓN

El Asesor Independiente (Comisionista) desde ya se obliga a indemnizar debidamente a Rena Ware, sus subsidiarias y/o respectivos funcionarios con vínculo laboral y/o civil por cualquier reclamo, responsabilidad y/o gasto resultante de cualquier falsedad, mala conducta, infracción de la ley o acto no autorizado cometido por él en el desempeño de su cargo.

## NOVENA: CONFIDENCIALIDAD

El Asesor Independiente (Comisionista) se obliga a no revelar ni poner a disposición de ningún competidor de Rena Ware o de tercera persona, ningún material o información confidencial de Rena Ware, entre tales, la relación de Asesores Independientes (Comisionistas), clientes o posibles clientes, la lista de precios y comisiones, los planes de ventas, promociones y mercadeo, y cualquier otra información o material marcado o identificado de alguna manera como confidencial o de propiedad de Rena Ware. Tal documentación sólo podrá ser utilizada por el Asesor Independiente (Comisionista) para el desempeño de su labor.

## DÉCIMA: DISPOSICIONES MISCELÁNEAS

- a) En su material publicitario, Rena Ware podrá usar nombre, imagen e incorporar inclusive información sobre las comisiones que el Asesor Independiente (Comisionista) percibe.
- b) El Asesor Independiente (Comisionista) no podrá ceder sus derechos ni su posición contractual a terceras personas, salvo autorización por escrito de Rena Ware.
- c) La nulidad de cualquiera de las disposiciones de este contrato acarrea la nulidad sólo de aquellas que se encuentren vinculadas a ellas.
- d) Este contrato constituye el acuerdo completo y reemplaza cualesquiera otros contratos celebrados con anterioridad entre el Asesor Independiente (Comisionista) y Rena Ware.

## Código de ética y normas para hacer negocios

Rena Ware posee una gran tradición de honestidad e integridad en su trato con clientes y Asesores. Como Asesor Independiente (Comisionista) con un negocio Rena Ware propio, usted es responsable de continuar con esta tradición y debe:

1. Ser honesto en toda transacción con Rena Ware y con los clientes.
2. Realizar todas las actividades de acuerdo con las leyes de ventas directas aplicables.
3. Identificarse como Representante Rena Ware y explique el objetivo de su contacto al futuro cliente o Recluta. Dígales por qué se acercó a ellos y qué vende. Dé su nombre e información de contacto, al igual que la información de contacto de Rena Ware. En California, usted debe hacerlo inmediatamente después de saludar al prospecto, antes de hacerle preguntas o decir cualquier otra cosa.
4. Respetar la privacidad del cliente llamando a la hora que más le convenga a este.
5. Entregar inmediatamente el incentivo que se haya ofrecido a un cliente potencial por ser invitado o anfitrión de una demostración de ventas.
6. Ser sincero con los clientes en cuanto a precio, calidad, valor, rendimiento, cantidad, garantía y disponibilidad. No exagere ni dé precios u ofertas especiales que no existan, ofrezca un producto gratis o afirme que el precio es "solo por hoy" cuando no sea así.
7. Ofrecer una descripción completa de cualquier garantía.
8. Terminar una demostración o presentación de inmediato cuando el cliente lo pida.
9. Utilizar solo los materiales de ventas creados por Rena Ware. No se desvíe de los mensajes aprobados por la compañía ni modifique materiales de venta, materiales de entrenamiento, materiales de redes sociales, presentaciones en PowerPoint, CD o DVD de video o audio existentes, ni cree otros sin la autorización previa de Rena Ware.
10. Abstenerse de hacer afirmaciones sobre salud relativas al aluminio o Teflón® (o a otros tipos de utensilios de cocina). Hacer afirmaciones falsas sobre otros utensilios de cocina es ilegal. Rena Ware se puede vender al compararse con otros tipos de utensilios de cocina gracias a su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en los materiales de la compañía.
11. Decir al cliente que Rena Ware recomienda una dieta saludable y promueve los beneficios del método para cocinar con un "mínimo de agua", el cual usa menos grasas y aceites y ayuda a conservar las vitaminas y los minerales de los alimentos. No debe afirmar que los médicos recomiendan cocinar con utensilios de acero inoxidable quirúrgico. Los utensilios de cocina, filtros de agua y otros productos Rena Ware no curan ni tratan cáncer, diabetes u otras enfermedades y usted no debe hacer tales afirmaciones.
12. Abstenerse de hacer afirmaciones sobre el potencial de ganancias de un negocio Rena Ware que no estén contenidas en los materiales de la compañía. Ningún Asesor Independiente (Comisionista) tiene ganancias específicas aseguradas.
13. Abstenerse de usar el nombre de Rena Ware en guías telefónicas, (excepto para oficinas de Líderes) sitios web, anuncios, promociones, direcciones de correo electrónico u otras publicaciones sin la autorización previa por escrito de Rena Ware.

## Cuando llene un contrato:

14. Llenar todos los espacios requeridos en blanco del contrato en presencia del cliente. Está prohibido firmar por el cliente aun cuando este le haya autorizado a hacerlo. Todo cambio en el contrato se debe efectuar en presencia del cliente, quien debe colocar sus iniciales. No realice cambios al pedido del cliente / contrato de venta a plazos después de que el cliente lo haya firmado.
15. Entregar siempre al cliente una o varias copias del contrato inmediatamente después de que este lo firme. El contrato debe estar redactado en el mismo idioma en el que se hizo la presentación, y todas las copias del mismo deben ser idénticas. Mantenga la estricta confidencialidad de la información suministrada por el cliente.
16. En caso que el comprador desistiere del contrato celebrado, este deberá solicitarlo por escrito a Distribuidores Rena Ware, S.A. de C.V., dentro de los dos días siguientes a la entrega de la mercadería para que la compañía le reintegre lo pagado, pudiendo retenerle en concepto de gastos administrativos una cantidad equivalente al interés legal en materia mercantil sobre el valor del producto. El producto para su devolución debe estar en las mismas condiciones que fue entregado al comprador, es decir nuevo y sin uso, dentro de su respectivo empaque.
17. Entregar a la compañía todos los fondos recibidos del cliente e indíquelo en el contrato.

**Exclusivo para uso de Oficina Administrativa**

Nombre del Gerente o Representante Legal: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_