



CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN DE PAQUETES DE REGALO WIN O WIN

En Aranjuez a X de XX de 2026

DE UNA PARTE:

Doña **Sandra Gómez Capel**, mayor de edad, con D.N.I. **55296115-K**, interviene en nombre y representación de **Hermanos Gómez Win S.L.**, domiciliada en Aranjuez (Madrid), calle **Islas Galápagos, 36-28300 -Madrid (Madrid)**, con C.I.F.: **B-75700476** en adelante el **PROVEEDOR**.

DE OTRA PARTE:

Don **XXX XXX XXX** mayor de edad, con D.N.I. **XXXXXXXX**, interviene en su propio nombre con domicilio en **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX** que desde ahora se le denominará **XXXXXXXXXXXX (Prescriptor /Distribuidor/Winner o Winner VIP)** con código de distribuidor **WVMAD001AA**

EXPOSITIVOS

- 1. EL PROVEEDOR** es una compañía dedicada a la producción y distribución de productos y servicios relacionados con el mundo del regalo a través de la página www.winowin.shop (incluyendo libros, ropa, joyas, cosméticos, automóviles, viviendas, viajes y otros obsequios personalizados.; así como a través de www.winowin.consulting servicios de consultoría y formación para particulares, autónomos y empresas como (formación; Implantaciones Obligatorias, Merchandising, gestión de subvenciones, diseño Webs, APIs, Agentes IA...).
- 2. El DISTRIBUIDOR** podrá desarrollar cualquier tipo de actividad análoga para otras empresas siempre que no ofrezca los mismos servicios / productos que ofrece a través de este proveedor.
- 3. El DISTRIBUIDOR** actúa en todo momento como empresario autónomo e independiente, sin relación laboral alguna con el PROVEEDOR. No existirá vínculo de subordinación, ni obligación de horario, ni dependencia jerárquica



4. El **DISTRIBUIDOR** declara. que en el momento de la firma del presente contrato ostenta los derechos y conoce las obligaciones necesarias para poder ejercer como distribuidor independiente, siendo él el único responsable del cumplimiento de obligaciones tributarias y de cualquier índole que le obliga el desarrollo de su actividad económica. Eximiendo al PROVEEDOR de cualquier responsabilidad.

5. El **DISTRIBUIDOR** puede firmar el contrato bajo la modalidad de: DISTRIBUIDOR BASE, DISTRIBUIDOR WINNER o DISTRIBUIDOR WINNER VIP.

6. El **DISTRIBUIDOR** firma el contrato bajo la modalidad de: **XXXXXXXXXXXX7**. En este acto se le asigna al Distribuidor el código: **XXXXXXXXXXXX**

8. El Winner o Winner VIP directo que le introdujo en el negocio fue el código: **XXXXXXXXXX**

Proveedor y Distribuidor se reconocen mutuamente capacidad legal para contratar y declaran haber alcanzado un acuerdo con arreglo a las siguientes cláusulas:

CLÁUSULAS

PRIMERA. EXPLOTACIÓN DE DERECHOS

El DISTRIBUIDOR Y EL PROVEEDOR declaran tener firmado el CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN A DEMANDA de adquisición de paquetes de regalos, bien sean productos o servicios y servicios para empresas.

SEGUNDA. MODELO DE SERVICIO Y FORMATOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

El presente contrato establece un sistema de distribución lícito basado en la comercialización efectiva de productos y servicios a consumidores finales, no permitiéndose en ningún caso sistemas de captación piramidal en los que las remuneraciones dependan exclusivamente de la incorporación de nuevos distribuidores.

En este modelo de servicio la labor de promoción corresponde al DISTRIBUIDOR y la del PROVEEDOR es facilitar y poner a disposición del DISTRIBUIDOR unas plataformas digitales como (www.winowin.shop, www.winowin.money y www.winowin.consulting) para que el propio DISTRIBUIDOR pueda adquirir con su



código los productos (para consumo propio) y que los clientes adquieran los productos directamente al PROVEEDOR, con el código del prescriptor (son aquellas personas que colaboran en recomendar adquisiciones en la tienda y por ello reciben vales para que se los puedan gastar en nuestra propia tienda”), y/o distribuidor que le recomendó la compra. La gestión de la producción, gestión de cobro y gestión logística para que sean entregados en el lugar solicitado por los clientes que las hubieran adquirido estos paquetes de regalo corresponde a la parte proveedora (haciéndolo directamente a través de las páginas webs www.winowin.shop, www.winowin.money y www.winowin.consulting. El Cliente final podrá adquirir directamente los productos en dicha página, introduciendo antes un código de Prescriptor Distribuidor, Winner o Winner VIP (reflejando así a quien o a quienes le pertenecen las comisiones originadas de dicho contrato).

El DISTRIBUIDOR no deberá adquirir ningún producto a nivel personal para revenderlo posteriormente.

Si el DISTRIBUIDOR firma como distribuidor Winner o Winner VIP, se compromete a construir una red de distribuidores para Hermanos Gómez Win S.L. cobrando unas comisiones de la red, según plan de bonificaciones e ingresos.

- 1. MODELO DE COMERCIALIZACIÓN:** El PROVEEDOR ha creado una red de micro distribuidores y prescriptores, que orientan a adquirir a clientes finales, la adquisición de productos y servicios, en la página web www.winowin.shop, , www.winowin.money y www.winowin.consulting, propiedad del PROVEEDOR. Estos constan de diferentes paquetes de regalo como libros, ropa, joyas, cosméticos, automóviles, viviendas, viajes y toda clase de servicios u otros obsequios, yendo los mismos de alguna manera u otra personalizados hacia el que recibe el regalo; así como servicios diversos para empresas y autónomos a través de la división de consultoría, donde se ofrecen servicios como formación, servicios de alarmas, aplicaciones informáticas, gestión de subvenciones, webs, APIs, productos IA..., Dichos paquetes de regalo así como de paquetes de servicios a empresas y autónomos, sólo se venden, de esta forma, en dichas páginas webs. Los distribuidores se apoyarán en la página www.winowin.money para el desarrollo de cada red de distribución. Los micro distribuidores se dividen en tres categorías: DISTRIBUIDOR BASE, WINNER y WINNER VIP. Existiendo una modalidad de Prescriptor, no considerándose distribuidor, pero cuya facturación de éstos se deberá tener en cuenta la hora de comisionar los distribuidores.
- 2. COSTE DE LICENCIA:** Todos los modelos de distribución tienen unos gastos mínimos de gestión de 5€. El coste de la licencia de distribución irá en función de la categoría del DISTRIBUIDOR (Distribuidor Base, Distribuidor Winner y Distribuidor Winner Vip) y de cuando adquiera la licencia de distribución.



3. Dependiendo del momento que se haga distribuidor y del tipo de distribución variará el coste de la misma. (En determinadas circunstancias los distribuidores pueden tener, por campañas, acceso a unos vales de descuento temporales que les reduce considerablemente el coste de la inversión inicial o les retrasa el primer pago; fuera de los **5€ de gastos de gestión**).

	TIEMPO	GASTOS GESTIÓN	COSTE INICIAL LICENCIA	TOTAL COSTE INICIAL	FORMACIÓN CONTINUA Y COSTE DEL SISTEMA Cuota mensual (desde el tercer mes)
		Único pago	Único pago		
DISTRIBUIDOR BASE	3 años	5,00€	445,00€	450,00€	15,00€
DISTRIBUIDOR WINNER	30 años	5,00€	1445,00€	1450,00€	50,00€
DISTRIBUIDOR WINNER VIP	50 años	5,00€	4995,00€	5000,00€	100,00€

- La Cuota mensual de formación continua y utilización del sistema, podrá llevar una reducción parcial/total temporal según campañas. Esta cuota de formación se empezará a cobrar desde el tercer mes en que el distribuidor Base, Winner o Winner VIP, haya firmado el contrato de distribución. Dicha cuota será de 15€/mes para los distribuidores base, 50€/mes para los Winner y 100€/mes para los Winner VIP.
- En determinadas circunstancias los distribuidores tienen acceso a unos vales/código de descuento temporales que les reduce considerablemente el coste de la inversión inicial, tanto en el importe inicial como en las cuotas mensuales.
- El precio mínimo de los paquetes iniciales del negocio, incluyendo licencia de distribución y formación inicial, aplicando todos los descuentos, sin tener en cuenta los gastos de gestión, serán de: **45€ para Distribuidor base, 245€ para Distribuidor Winner y 995€ para Distribuidor Winner VIP.**
- Todas las versiones tienen un pago mínimo inicial de **50€** (a no ser que este anexionado a una campaña especial que retrase el pago de ese importe inicial).
- La inversión podrá ser financiada por la propia empresa, aunque lleva un incremento de un **10%** del precio coste inicial, para aquellas financiaciones de más de **12 meses**.



PAQUETE PREPARACIÓN DEL NEGOCIO DENTRO DE LA INVERSIÓN INICIAL

ARTÍCULOS

- | | |
|------------------------------------|---|
| DISTRIBUIDOR
BASE | <ul style="list-style-type: none">• Licencia (derecho a distribuir para 3 años, renovables)• Paquete inicial para el desarrollo del negocio• Formación variada e-learning para el desarrollo del negocio. |
| DISTRIBUIDOR
WINNER | <ul style="list-style-type: none">• Licencia (derecho a distribuir para 30 años, renovable y heredable)• Paquete inicial para el desarrollo del negocio• Formación variada e-learning para el desarrollo del negocio.• Formación variada presencial (video llamada o sesión tipo Zoom) para el desarrollo del negocio.• Posibilidad de Asistencia Evento Premios Zafiro del año |
| DISTRIBUIDOR
WINNER VIP | <ul style="list-style-type: none">• Licencia (derecho a distribuir, para 50 años, renovables y heredable).• Paquete inicial para el desarrollo del negocio• Formación variada e-learning para el desarrollo del negocio.• Formación variada presencial (video llamada, sesión tipo Zoom o insitu) para el desarrollo del negocio.• Mentorías personalizadas al menos 1 al mes• Publicidad y Propaganda varia• Merchandising vario del negocio• Web personalizada para su negocio• Pertener al Grupo Especial de Winner VIP.• 50% de dto. en la Asistencia Evento Premios Zafiro del año. |

Posibilidad de asistencia al viaje anual de los calificados Zafiro.

4. **OBJETIVOS:** Para que le **DISTRIBUIDOR** no pierda los derechos a cobrar las comisiones generados por la red, del mes en curso, derivadas de sus funciones, deberá cumplir con una serie de objetivos de volumen de facturación con su código de distribuidor (BASE/WINNER). Por otra parte, los WINNER también tendrán unos objetivos de incorporación de **PRESCRIPTORES, DISTRIBUIDORES** o **WINNER** en su red comercial. Estos se contemplan en la siguiente tabla:



TABLA DE OBJETIVOS

	TIEMPO	PAQUETES BÁSICO CON SU CÓDIGO	WINNER 0 WINNER VIP DIRECTOS TOTALES EN SU RED	DISTRIBUIDORES O PRESCRIPTORES TOTALES EN SU RED
DISTRIBUIDOR BASE	1º MES	1	0	0
	2º MES	3	0	0
	DESDE 3º MES	4	0	0
DISTRIBUIDOR WINNER	1º MES	1	1*	1**
	2º MES	3	2*	2**
	3º- 6º MES	4	3*	5**
	A PARTIR DE 7º MES	6	4*	10**
DISTRIBUIDOR WINNER VIP	1º MES	1	1*	2**
	2º MES	3	2*	5**
	3º- 6º MES	4	3*	8*
	7º- 12º MES	8	6*	10**
	A partir del 12º MES	10	10*	12**

* En caso de no cubrir los objetivos de red; sólo cobrarán las comisiones de las ventas directas del propio distribuidor.

** Puede ser compensado el objetivo de Distribuidores Directos y Prescriptores realizando más Winner o Winner Vip.

*** La Red comisionable particular de cada uno termina en el nivel 4, desde ahí no le pertenece nada de comisión del resto de facturación de la empresa (**SALVO LOS BONUS POR CLASIFICACIÓN ZAFIRO**)



BONUS DE CLASIFICACIÓN

BONUS	ZAFIRO VERDE	ZAFIRO AMARILLO	ZAFIRO MORADO	ZAFIRO BLANCO
<p>(Se considera facturación personal por nivel a la generada por las ventas a nivel 1 “ventas directas del propio Winner, compras para auto consumo y ventas originadas por los prescriptores directos”).</p> <p>La red comisionable de ventas directas individual de cada uno termina a nivel 4.</p>	<p>Deberá contar su red de negocio con 8 prescriptores (sustituibles por más distribuidores), 15 distribuidores de nivel 2, 6 distribuidores de nivel 4, 2 distribuidores de nivel 4.</p> <p>Además de tener una facturación en la tienda www.winowin.sh op mínima nivel 1 de 1000€ y una facturación mínima de resto de su red total personal de 25.000€ durante ese periodo.</p> <p>No se incluirán dentro de estas facturaciones las ocasionadas por ventas del propio negocio.</p>	<p>Deberá contar su red de negocio con 20 prescriptores (sustituibles por más distribuidores), 35 distribuidores de nivel 2, 10 distribuidores de nivel 3, 5 distribuidores de nivel 4.</p> <p>Además de tener una facturación mínima nivel 1 en la tienda www.winowin.s hop de 2.000€ y una facturación mínima de su red total personal de 50.000€ durante ese periodo.</p> <p>No se incluirán dentro de estas facturaciones las ocasionadas por ventas del propio negocio.</p>	<p>Deberá contar su red de negocio con 50 prescriptores (sustituibles por más distribuidores), 30 distribuidores de nivel 2, 25 distribuidores de nivel 3, 60 distribuidores de nivel 4.</p> <p>Además de tener una facturación en la tienda www.winowin.s hop mínima nivel 1 de 4.500€ y una facturación mínima de su red total personal de 100.000 durante ese periodo.</p> <p>No se incluirán dentro de estas facturaciones las ocasionadas por ventas del propio negocio.</p>	<p>Deberá contar su red de negocio con 150 prescriptores (sustituibles por más distribuidores), 80 distribuidores de nivel 2, 100 distribuidores de nivel 3, 300 distribuidores de nivel 4.</p> <p>Además de tener una facturación mínima nivel 1 en la tienda www.winowin.s hop de 9.000€ y una facturación mínima de su red total personal de 500.000€ durante ese periodo.</p> <p>No se incluirán dentro de estas facturaciones las ocasionadas por ventas del propio negocio.</p>



- 5. COMISIONES:** Existen varios tipos de remuneraciones, en función de si eres DISTRIBUIDOR BASE, WINNER o WINNER VIP. Así mismo los WINNER tienen un derecho de comisiones de las facturaciones realizadas por su red. Todo paquete tiene un precio **PVP** (que es aquel que el cliente paga por los productos o servicios adquiridos en www.winowin.shop, www.winowin.money y www.winowin.consultoria.; base se utiliza para los objetivos de facturación) y un valor comisionable **V.C** (base de cálculo para aplicar el tanto por ciento de las comisiones. “Siempre se tendrá en cuenta que lleva al menos descontado el IVA del PVP” y prorrata de Gastos Generales). En los anexos se establecerá la tabla de PVP y V.C. (o en las notificaciones que le sean mandadas a cada distribuidor de PVP y VC, según se vayan dando los pedidos).
- A)** El distribuidor no podrá cobrar ningún importe directamente a los clientes; todos los pedidos se hacen a través de las Webs oficiales de la empresa.
 - B)** Para el pago de comisiones se tendrá en cuenta en valor comisionable (VC).
 - C)** Sólo a los Distribuidores Winner VIP les será comisionable también la cuota que pagan en concepto de inversión inicial, sin tener en cuenta los gastos de gestión (si ésta va financiada, los importes a percibir irán en función de los pagos del nuevo distribuidor).
 - D)** Los bonus se cobran una vez al trimestre cuando se califique durante tres meses consecutivos en dicho bonus; siendo estos bonus acumulables si durante el trimestre cumple los objetivos de cada Bonus.
 - E)** Las comisiones se cobrarán en función de los pagos efectivos, no retornables de las ventas realizadas.
 - F)** Para el cobro de comisiones se deberá estar al corriente de pago de las cuotas periódicas que tiene comprometidas con la empresa; sino antes de recibir dicho importe le serán descontadas del mismo las cuantías pendientes.
 - G)** Trimestralmente coincidiendo con las presentaciones de modelos de IVA y IRPF, los distribuidores deberán presentar una factura con las retenciones pertinentes de las comisiones anticipadas hasta dicha fecha. Si el importe comisionado acumulado anual no asciende a **3000€** nos será necesario presentar la facturación trimestral si no que se harán una vez se llegue a ese importe o en su defecto con fecha 31/12/ del año en curso.
 - H)** El PROVEEDOR abonará mediante transferencia bancaria, pago tarjeta especial o Bizum, el día 10 siguientes al cierre del mes en curso, de los importes de las comisiones generadas durante el mismo, descontando el importe de las comisiones recibidas anteriormente de devoluciones realizadas por clientes, y las cuotas pendientes que adeuda el distribuidor a la empresa.



- I) Para el cobro de comisiones el Distribuidor deberá estar al corriente de pago de las cuotas de socio como derechos de licencia o cuota de formación (según financiación). Si no es así le serán descontadas de las comisiones, dichos importes, ingresándoles el importe restante. Si no llegará a cubrir dichos importes perderá los derechos a comisionar durante el tiempo que perdure la situación.
- J) Si se acumularan más de tres plazos sin estar al día con los costes generados por dicho contrato, este podrá ser resuelto, perdiendo el distribuidor el derecho a cobrar ningún importe pendiente; pudiendo reclamar el proveedor los importes debidos a la parte proveedora.

TABLA DE COMISIONES

DISTRIBUIDOR BASE	COMISIONES POR VENTAS DIRECTAS O CONSUMO DIRECTO			
	1º MES	2º MES	APARTIR de 3º MES	
	15% (s. V.C.)	18% (s. V.C.)	20% (s. V.C.)	
DISTRIBUIDOR WINNER Y WINNER VIP	VENTAS DIRECTAS O CONSUMO DIRECTO			
	1º MES	2º MES	APARTIR de 3º MES	
	15% (s. V.C.)	18% (s. V.C.)	20% (s. V.C.)	
	COMISIONES DE LA RED			
	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4
Ver ventas directas	10% (s. V.C.)	7% (s. V.C.)	3% (s. V.C.)	
BONUS WINNER TRIMESTRALES	ZAFIRO VERDE	ZAFIRO AMARILLO	ZAFIRO MORADO	ZAFIRO BLANCO
	+ 1% (s. V.C.) *	+ 2% (s. V.C.)*	+ 3% (s. V.C.) *	+ 5% (s. V.C.) *

* Para el cobro de Bonus se tendrá en cuenta el total el VC de toda la empresa, haciendo un fondo que se repartirá entre los que hayan calificado en ZAFIRO VERDE, ZAFIRO AMARILO, ZAFIRO MORADO y ZAFIRO BLANCO).



TERCERA. PROTECCIÓN DE DATOS.

EL PROVEEDOR Y el DISTRIBUIDOR se comprometen a cumplir la normativa sobre protección de datos personales y se autorizan recíprocamente a realizar el tratamiento automatizado de los de la contraparte con el fin de cumplir los compromisos que para la operación y diferentes tipos de servicio se establecen en el presente documento, según el art. 6 RGPD.

En cumplimiento del Reglamento (UE) 2016/679 y la LOPDGDD 3/2018, las partes se informan que los datos personales recogidos serán tratados únicamente con la finalidad de ejecutar el presente contrato, siendo el responsable del tratamiento **HERMANOS GÓMEZ WIN S.L.** Los interesados podrán ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación y portabilidad dirigiéndose a info@winowin.money o por correo a la dirección fiscal/social de la empresa Hermanos Gómez Win S.L. domiciliada a fecha de este contrato en Aranjuez (Madrid), calle Islas Galápagos, 36-28300 -Madrid (Madrid).

Estos datos se conservarán mientras el contrato esté vigente. En caso contrario, el distribuidor podrá presentar una reclamación antes la AEPD (Agencia Española de Protección de Datos).

Las partes podrán ejercer en cualquier momento sus derechos de **acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación del tratamiento y portabilidad** de los datos, enviando una solicitud acompañada de copia de su DNI al correo electrónico info@winowin.money o por correo postal al domicilio social arriba indicado.

CUARTA. DURACIÓN.

El presente contrato tiene una duración inicial de **TRES AÑOS para los DISTRIBUIDORES BASE, TREINTA AÑOS para los DISTRIBUIDORES WINNERS y CINCUENTA AÑOS para los DISTRIBUIDORES WINNERS VIP**, contando desde la firma del presente y entrando en vigor el día de su firma; surtiendo todos los efectos jurídicos que le son propios a partir de la misma. Llegado a su vencimiento, si ninguna de las partes comunica a la otra su intención de dar por cancelada la vigencia del presente contrato de forma fehaciente, como mínimo con un mes de antelación a su fecha de su terminación, el mismo se entenderá prorrogado por períodos iguales, hasta su conclusión mediante el preaviso indicado o mutuo acuerdo de las partes. La notificación intentada en el domicilio que figura en el presente contrato se entenderá efectuada si la modificación del domicilio no se comunica a la otra parte. Dicho contrato y sus derechos podrá ser heredable por ascendientes y descendientes de primer grado.



Será cancelado dicho contrato si la empresa proveedora cierra o se declara en suspensión de pagos.

QUINTA. RESPONSABILIDAD LIMITADA

HERMANOS GÓMEZ WIN S.L. no será responsable de las actuaciones individuales de los DISTRIBUIDORES, que actúan de forma independiente y bajo su propia responsabilidad civil y fiscal.

SEXTA. INTERPRETACIÓN.

Ambas partes se comprometen a que en caso de discrepancias en la interpretación de las cláusulas que integran este contrato, a nombrar a un mediador de buena fe o a un arbitraje competente para lograr un acuerdo amistoso, en la localidad donde reside el domicilio fiscal o social la parte **PROVEEDORA**.

Si no hubiera acuerdo las reclamaciones pertinentes se harán en los juzgados donde la parte **PROVEEDORA** tenga la sede social/fiscal.

SEPTIMA. GARANTÍAS

Para contratación de licencia de distribución, 1 año de garantía de importe de devolución de returning de inversión no realizada (siempre que el distribuidor haya seguido las pautas de actuación de su mentor o la empresa).

Para todos los productos y servicios que ofrece la parte proveedora, se establecen las garantías mínimas, que se otorgan por la Ley Española de dichos productos y servicios.

OCTAVA. DERECHO DE DESESTIMIENTO E INFORMACIÓN AL DISTRIBUIDOR

En virtud de la Ley 3/2014, el DISTRIBUIDOR tiene derecho a desistir del presente contrato en el plazo de **14 días naturales desde su firma**, sin necesidad de justificar su decisión ni incurrir en penalización, salvo que ya se haya ejecutado el servicio o accedido a contenido digital personalizado



NOVENA. CONDICIONES PARTICULARES DEL CONTRATO

TIPO DE CONTRATO: XXXXXX

CÓDIGO DE DISTRIBUIDOR: XXXXXXX

CÓDIGO MENTOR: XXXXXXX

PVP: # XXXXX€ # DESCUENTOS: # XXXXX€ # TOTAL A PAGAR: # XXXXX€ #

CAMPAÑA DE DESCUENTO:

PLANING FINANCIACIÓN:

1º) Pago antes de financiación sobre total: #XXXXXX€#

2º) Importe a Financiar: #XXXXXX#

3º) Nº de plazos: XX meses

4º) Cuota mensual: #XXXXX€#