



NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS, INC.

POLÍTICA Y PROCEDIMIENTOS

Lo que necesitas saber sobre cómo
administrar y desarrollar tu negocio

México

NATURE'S SUNSHINE®

ÍNDICE

Sección 1 – Introducción

1.1	Política y Procedimientos, Parte del Acuerdo de Membresía	1
1.2	Propósito	1
1.3	Dimensión	1
1.4	Política y Disposiciones Separables	1
1.5	Exención de Responsabilidad	1
1.6	Preguntas sobre el Acuerdo de Membresía	1

Sección 2 – Definiciones

Sección 3 – El Código de Ética

Sección 4 – Inscripción y Administración de Cuenta

4.1	Beneficios del Afiliado	3
4.2	Solicitud de Afiliación	3
4.3	Número de ID de Afiliado	3
4.4	Número de ID de Miembro	3
4.5	Edad Legal	3
4.6	Territorio y Patrocinio Global	3
4.7	Intereses Beneficiosos	4
4.8	Matrimonio	4
4.9	Divorcio	4
4.10	Muerte	4
4.11	Cambios de Cuenta	4
4.12	Transferencia de Membresía por una Cesión de Derechos	4
4.13	Transferencia de Membresía por Sucesión	4

Sección 5 – Operación del Negocio

5.1	Comportamiento Ético	5
5.2	No Pactos Parasociales (acuerdos paralelos)	5
5.3	Estatus de Contratista Independiente	5
5.4	Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo	5
5.5	Actividades Denigrantes o Despectivas	5
5.6	Declaración de Mercado y de Ventas de Productos	5
5.7	Declaraciones de Respaldo Gubernamental	5
5.8	Exclusión de Responsabilidad	5
5.9	Reporte de Comportamiento Corrupto	5
5.10	Acusaciones Falsas	5
5.11	No venta/compra de Clientes Potenciales	5

Sección 6 – Responsabilidades de Patrocinio

6.1	General	5
6.2	Responsabilidades con Posibles Afiliados	6
6.3	Cambio de Patrocinio – Afiliados	6
6.4	Cambio de Patrocinio – Coordinadores	6
6.5	Creación de un nuevo Coordinador bajo Afiliado Patrocinador	6
6.6	No Compra de Inventario Estático	6
6.7	No Acaparamiento	6
6.8	No Patrocinio de Empleados/No Endoso por Empleados	6
6.9	Competencia de Empleo	6

Sección 7 – Responsabilidad de Ventas

7.1	Pago de Producto	6
7.2	Sirviendo al Grupo con Productos	6

Sección 8 – Pedido de Productos

8.1	Pedidos por Teléfono	7
8.2	Productos Descontinuados (NLA)	7

Sección 9 – Envío

9.1	Costos de Envío	7
9.2	Cambio de Dirección de Envío	7
9.3	Pedidos Perdidos	7
9.4	Seguimiento del Pedido	7
9.5	Pedidos Pendientes	7

Sección 10 – Devolución de Producto

10.1	Garantía del Producto – 100% de Satisfacción	8
10.2	Procedimiento de Devolución de Producto	8
10.3	Productos Defectuosos o Dañados	8
10.4	Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto	8

Sección 11 – Guía General de Comercialización

11.1	Reglas y Normas sobre la Discusión de Productos	8
11.2	Sitios de Subasta por Internet	9
11.3	Tiendas de Distribución Minorista	9

Sección 12 – Publicidad de los Productos NSP

12.1	Normas Generales de Publicidad	9
12.2	Identificación del Afiliado	9
12.3	Usos No Medicinales	9
12.4	Propiedad Intelectual NSP	9
12.5	Reportando Reclamos Legales	9
12.6	Publicidad Producida por Afiliados y/o Modificación de Materiales NSP	9
12.7	Reclamo de Productos	10
12.8	Materiales de Interés General Producido por NSP	10
12.9	Telemercadeo	10
12.10	Mercadeo por Internet	10
12.11	Política de Precios por Internet	11
12.12	Medios y Redes Sociales	11
12.13	MyNSP y Sitios Web Duplicados	11
12.14	No se Permite Email No Solicitado (Spam)	11

Sección 13 – Inactividad y Revocación

Publicidad de los Productos NSP

13.1	Renovación de Membresía	12
13.2	Revocación de la Membresía	12

Sección 14 – Solución de Conflictos y Acciones Disciplinarias

14.1	Investigación y Acción Disciplinaria	12
14.2	Revocación Involuntaria	12
14.3	Efecto de Revocación	13
14.4	Litigio	13

Sección 15 – Información de Contacto

NUESTRO PROPÓSITO

EN NATURE'S SUNSHINE, ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE TRANSFORMAR VIDAS

Creemos que la salud natural y el bienestar tienen el poder de cambiar vidas; y a través de nuestros productos, nuestra gente y nuestra oportunidad de negocio, trabajamos para hacer que esto sea una realidad.

MISIÓN: Nuestra misión es transformar vidas alrededor del mundo proveyendo las soluciones de salud más innovadoras y de la más alta calidad.

VALORES: Durante 40 años, hemos desarrollado juntos un negocio, basado en cinco valores principales:

Calidad – Configurar las normas, no solo satisfacerlas.

Integridad – Hacer lo correcto sencillamente porque es correcto.

Servicio – Proveer valor y mostrar respeto a todos.

Comunidad – Asociarnos con quienes comparten nuestra pasión.

Innovación – Nutrir el espíritu de descubrimiento y avance.

Aunque prometer una transformación sea una promesa audaz, la hacemos con confianza. Nature's Sunshine ofrece la promesa de una mejor salud y bienestar a millones de clientes cada día. Y cuando la gente es más saludable, es más feliz y sus vidas realmente se transforman.

Sección 1 – Introducción

1.1 Política y Procedimientos, Parte del Acuerdo de Membresía

Nature's Sunshine Products, Inc (NSP) ha establecido esta Política y Procedimientos (las "Políticas") en su forma actual y puede modificarlas de vez en cuando a su discreción. Cualquier modificación será inmediatamente vinculante para todos los Afiliados. Las políticas, incluyendo posibles modificaciones, se incorporan en el Acuerdo de Inscripción y Aplicación de Membresía NSP, junto con el Plan de Compensación NSP. Cuando se usa el término Acuerdo de Membresía en estas Políticas, se refiere colectivamente al formulario de del Contrato de Afiliación de NSP, el Plan de Compensación NSP y estas Políticas. Este Acuerdo de Membresía constituye un contrato completo de afiliación entre el Afiliado independiente y NSP. Es la responsabilidad de cada Afiliado independiente de leer, comprender, seguir y de asegurarse de operar su negocio independiente NSP bajo la versión más actualizada de estos documentos, incluyendo cualquier enmienda. Las versiones más actuales se encuentran en el sitio web corporativo de NSP en www.misitiosunshine.com. La versión en línea de las Políticas sustituirá a todas las demás versiones.

1.2 Propósito

El propósito del Acuerdo de Membresía NSP es gobernar la manera en que un Afiliado independiente hace negocios con NSP, con otros Afiliados Independientes y con clientes. En él se establecen normas de comportamiento empresarial aceptables para garantizar el funcionamiento eficaz y ético de su negocio independiente NSP o membresía (como se define más adelante). El incumplimiento de cualquier aspecto de las disposiciones del Acuerdo de Membresía puede dar lugar a, entre otras cosas, la pérdida del derecho del Afiliado Independiente a información sobre su organización NSP, la pérdida del derecho a recibir bonificaciones, multas, suspensión, y/o revocación de la membresía.

1.3 Dimensión

Estas políticas y procedimientos se aplican en México. Todos los documentos que constituyen el Acuerdo de Membresía y todos los documentos relacionados se interpretarán con arreglo a la ley de

México. En caso de conflicto entre la versión en español del Acuerdo de Membresía y cualquier versión de idioma extranjero de estos documentos, prevalecerá la versión en español.

Estas Políticas y Procedimientos son efectivas el 1^o de Mayo 2018. Toda disposición o causa a tratar establecida bajo una versión anterior de estas Políticas y Procedimientos ya no es válida o reconocida por NSP a partir de la fecha que se indica arriba. También pueden aplicarse en ciertas jurisdicciones los términos adicionales o diferentes basados en los requisitos legales o de operación específicos a la jurisdicción en particular.

1.4 Política y Disposiciones Separables

Si alguna de las disposiciones actuales o con enmiendas del Acuerdo de Membresía se consideran inaplicables por cualquier razón, sólo dicha disposición será separada y los demás términos y condiciones permanecerán en pleno vigor y efecto, y se interpretará como si la disposición inválida o inejecutable nunca hubiera formado parte del Acuerdo de Membresía.

1.5 Exención de Responsabilidad

NSP no renuncia a su derecho de exigir a los Afiliados independientes el cumplimiento de todos los aspectos del Acuerdo de Membresía, con todas las leyes aplicables que rigen la conducta empresarial. NSP se reserva el derecho de anular cualquier política o procedimiento a su discreción, y dicha renuncia será transmitida por escrito por el Jefe de Cumplimiento del Distribuidor o un funcionario autorizado de NSP. La exención sólo se aplicará a ese caso específico.

1.6 Preguntas sobre el Acuerdo de Membresía

La intención de NSP es que sus Afiliados cumplan con las leyes, políticas y pautas legales establecidas. NSP tiene personal legal para ayudar en este sentido. Si un Afiliado Independiente tiene preguntas sobre el Acuerdo de Membresía o esta Política y Procedimientos, éste puede contactar a Servicio al Cliente y/o el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor.

El Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP está disponible para discutir la aplicación de la política y procedimientos, incluyendo el mercadeo de productos NSP, las publicaciones propuestas, publicidad propuesta, entrevistas con los medios y relación con las autoridades de gobierno. NSP no provee consejo legal a sus Afiliados. El Departamento Legal de NSP sólo representa a NSP y no a un Afiliado o Coordinador en cualquiera de sus capacidades.

Sección 2 – Definiciones

En esta Política y Procedimientos, los términos siguientes tendrán los significados que a continuación se especifican:

NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS DE MÉXICO, S.A. de C.V. (NSP) Sociedad Mercantil de Nacionalidad Mexicana cuyo objeto, entre otros, es el de comercializar sus productos mediante una Red de Distribuidores.

CENTROS DE DISTRIBUCIÓN. Son establecimientos en donde se venden, comercializan y distribuyen en exclusiva los Productos y Plan de Oportunidades NSP. Los Centros reconocidos por NSP son únicamente los descritos en el Directorio de Centros.

LAD. Un Líder que reúne a los distribuidores de su zona, sin importar si son de su línea o no, para realizar un pedido por todo el grupo y recibirlo en un solo sitio.

Los siguientes, son requisitos para que un LAD pueda operar:

1) Tener el rango de Coordinador como mínimo.

2) No puede haber un Centro de Distribución en un rango de 80 kilómetros a la redonda

3) Debe realizar sus pedidos a través de Servicio al Cliente

4) Los pedidos tanto suyos como los de su grupo deben ser cubiertos el mismo día que los solicitan a través de tarjeta de crédito y/o depósito en sucursal Bancomer.

5) Los porcentajes mensuales son del 2% por debajo de una compra total mensual de \$25,000 pesos; 4% entre \$25,000 y \$50,000 pesos y 6% si se rebasan los \$50,000 pesos.

CLIENTE. Es la persona que, no siendo Afiliado de NSP, compra los productos para su consumo personal a un Distribuidor NSP.

AFILIADO. Es la persona física que a través de la firma del Contrato Mercantil es registrado y aceptado por NSP.

LOS PRODUCTOS NSP. Son Suplementos Alimenticios y Remedios Herbolarios y se clasifican en:

- **Productos Bonificables.** Son todos aquellos Productos facturados a precio Distribuidor antes de impuestos, cuya suma cuenta para Volumen.

- **Productos NO Bonificables.** Son aquellos cuya compra no cuentan para Volumen, como son las ayudas de venta, papelería, kit de ingreso, promocionales, etc.

PATROCINADOR. Es el Afiliado que invita, promueve y convence a otra (s) persona (s) a inscribirse en el registro de Afiliados NSP.

PERIODO MENSUAL. Es el periodo que transcurre del 1o al 31 de cada mes. En ocasiones NSP establecerá el periodo mensual, para lo cual avisará por escrito y oportunamente.

VOLUMEN PERSONAL (VP). Es la suma de las compras personales en Productos Bonificables efectuadas por un Distribuidor y que han sido facturadas dentro de un periodo mensual.

VOLUMEN DE GRUPO (VG). Es la suma de las compras personales en Productos Bonificables efectuadas por un Distribuidor, más las efectuadas por los Distribuidores de su línea descendente que no hayan calificado como Coordinadores.

VOLUMEN PERSONAL MÍNIMO (VPM). Es el monto mínimo requerido de compra personal en Productos Bonificables, dentro de un periodo mensual, para que el Distribuidor pueda recibir el Descuento por Volumen y las Ganancias por Incentivo.

DESCUENTO POR VOLUMEN. (Pago de Línea). Es el pago que recibe el Distribuidor con base en los volúmenes de compras y Patrocinio efectuados durante un periodo mensual, según el rango comprendido en el Plan de Oportunidades NSP. Para ser acreedor a los descuentos por volumen, es necesario que el Distribuidor haya realizado el Volumen Personal Mínimo.

LÍNEA DESCENDENTE (Grupo Personal). Está formada por todos los Distribuidores que han sido Patrocinados por usted y, éstos a su vez patrocinan a otros Distribuidores, éstos a otros y así sucesivamente.

LÍNEA ASCENDENTE. Está formada por tu Patrocinador, el Patrocinador de tu Patrocinador y así sucesivamente.

GENERACIÓN. Cuando un Afiliado con rango de Coordinador desarrolla a otro Coordinador de su línea descendente; surge su primera generación. Si ese Coordinador a su vez, desarrolla a otro Coordinador de su línea descendente, éste será la segunda generación del primer Coordinador, y así sucesivamente. Las generaciones se establecen sólo por los Coordinadores descendentes en cada rama de su red.

GENEALOGÍA. Es el documento que detalla la ramificación de la estructura de tu línea descendente. Este documento es de uso único y exclusivo de NSP.

RANGO: Es la categoría que adquiere un Afiliado conforme asciende a los distintos niveles de crecimiento dentro del Plan de Oportunidades NSP. Para obtener los ingresos adicionales señalados en la tabla de ganancias es necesario que todo afiliado, de cualquier rango, realice el Volumen Personal Mínimo establecido. Los rangos en el Plan de Oportunidades son:

DISTRIBUIDOR: El rango de Distribuidor es el primer rango en la Tabla de Ganancias. Tiene derecho al 40% de descuento en compras personales más porcentajes adicionales conforme a los volúmenes que se acumulen en un periodo mensual, los cuales están señalados en la tabla de ganancias.

COORDINADOR (COOR). Es el Distribuidor que realiza el Volumen Personal Mínimo y que adicionalmente ha logrado un Volumen de Grupo por el mínimo establecido para calificar como tal, dentro de un periodo mensual. A partir de este momento recibirá el 20% sobre su Volumen Personal y si desarrolla a un nuevo Coordinador de su línea descendente, tendrá derecho a ganar un 5% del Volumen de ese Grupo, es decir, de su primera generación.

COORDINADOR DE DISTRITO (DCOOR). Es el Coordinador que a su vez tiene dos Coordinadores calificados de primera generación en el mismo periodo mensual. Al calificar como DCOOR podrá obtener el 5% del Volumen de Grupo de sus Coordinadores hasta la segunda generación, además del 20% sobre su Volumen Personal.

COORDINADOR DE ÁREA (ACOOR). Es el Coordinador que tiene cinco Coordinadores calificados de primera generación en el mismo periodo mensual. Además del 20% sobre su Volumen Personal, será acreedor a un 5% adicional hasta la tercera generación.

COORDINADOR REGIONAL (RCOOR). Es el Coordinador que tiene 10 Coordinadores calificados de primera generación, más 10 Coordinadores adicionales repartidos entre la 1ª, 2ª, 3ª y 4ª generación. Un RCOOR, además del 20% sobre su Volumen Personal, es acreedor a un 5% adicional hasta la cuarta generación.

COORDINADOR DE DIVISIÓN (DVCOOR). Es el Coordinador que logra desarrollar y promover 15 Coordinadores calificados de primera generación más 25 Coordinadores adicionales repartidos entre la 1ª, 2ª, 3ª, 4ª y 5ª generación en el mismo periodo mensual. Un DVCOOR, además del 20% sobre su Volumen Personal, es acreedor a un 5% adicional hasta la quinta generación.

COORDINADOR NACIONAL (NCOOR). Es el Coordinador que tiene 20 Coordinadores calificados de primera generación más 50 Coordinadores calificados repartidos entre la 1ª, 2ª, 3ª, 4ª, 5ª y 6ª generación. El NCOOR, además del 20% sobre su Volumen Personal, obtiene un 5% adicional hasta la sexta generación.

ESTADO DE CUENTA. Documento que indica el detalle de las compras efectuadas por los Distribuidores y los de su línea descendente, siempre y cuando hayan efectuado por lo menos una compra. NSP sólo emite estado de cuenta a los Distribuidores que obtengan bonificación mayor o igual al monto mínimo establecido.

CONVENCIONES. Son reuniones anuales de convivencia que se llevan a cabo en lugares de la República Mexicana así como en los países más exóticos del mundo.

NOTA: Para obtener tu lugar en las Convenciones, consulta las bases.

Sunshine Contacta

Es la Revista de uso interno que da a conocer los principales acontecimientos de NSP, información acerca de las bases para acudir a las Convenciones y artículos de interés general relacionados con tu Negocio y los Productos.

Sección 3 – El Código de Ética

El Código de Ética

Todo Afiliado acuerda operar como Distribuidor Independiente de Nature's Sunshine, con honestidad y en forma ética y profesional en todo momento, y de acuerdo a esta Política y Procedimientos. La violación ética por distribuidores independientes daña la reputación de NSP. NSP se reserva el derecho de imponer medidas correctivas y preventivas como se indican en este documento, o de otra manera conforme a la legislación aplicable.

NSP es miembro de la Asociación de Ventas Directas (DSA) y acata el Código de Ética de la DSA.

La Asociación de Ventas Directas puede cambiar o modificar su Código de Ética a su discreción. El código válido será el que se encuentre publicado en <http://www.dsa.org/espanol/ethics/code>. Junto con nuestra guía ética, los Miembros de NSP también deberán cumplir con el Código de Ética de la DSA.

Como contratista independiente y Miembro de NSP, prometo y acuerdo que, entre otras cosas:

- Seré cortés, respetuoso, honesto y justo en todos mis tratos mientras actúe como Afiliado Independiente de NSP; Por otra parte, desempeñaré mis actividades profesionales de manera que mejorará mi reputación y la reputación positiva de NSP.
- Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador por medio de la capacitación, ayuda y apoyo a los Afiliados de mi organización de ventas. Respetaré la relación como patrocinador de cada Afiliado de la familia NSP, y no voy a tratar de interferir o cambiar estas relaciones. No voy a hacer declaraciones despectivas o falsas sobre otros Afiliados de NSP.
- Seguiré la Política y Procedimientos esforzándome por seguir el espíritu y la letra de esta Política y Procedimientos.
- Cumpliré con los términos y condiciones a los que me comprometí al momento de firmar mi contrato de Afiliado.
- No voy a diagnosticar ni recetar un tratamiento para enfermedad alguna ni haré declaraciones ilegales en cuanto a los productos. No recomendaré a nadie que suspenda los servicios, recomendaciones o medicamentos de cualquier médico u otro profesional.
- No tergiversaré ni haré declaraciones o promesas con respecto al potencial de ingresos del Plan de Compensación.
- No tergiversaré los productos NSP o el Plan de Compensación, ni voy a participar en prácticas denigrantes, engañosas, fraudulentas o ilegales.
- Garantizaré todas las ventas de los clientes de acuerdo a los términos de la Política de Devolución para el cliente.
- No omitiré, causaré o permitiré que se omita cualquier material relacionado con los productos NSP, el Plan de Compensación o la Política y Procedimientos.
- No voy a omitir, causar o permitir que se omita cualquier material relacionado con los productos de NSP, el Plan de Compensación o la Política y Procedimientos.

Sección 4 – Inscripción y Administración de Cuenta

4.1 Beneficios del Afiliado

Los Afiliados de NSP pueden inmediatamente disfrutar los beneficios estipulados en el Plan de Compensación de NSP. Dichos beneficios incluyen:

- Vender productos NSP y patrocinar a nuevos Afiliados en cualquier territorio o país, sujeto a las regulaciones de registro de producto y de patrocinio internacional, y consistente a las leyes y regulaciones federales, estatales y de gobierno local aplicables

- Patrocinar a otras personas en una membresía para desarrollar una organización de ventas y progresar en el plan de compensación.
- Patrocinar a cualquier cliente que pida los privilegios de compra a precio distribuidor.
- Recibir un reembolso mensual en pago basado en su nivel de calificación y compra de producto bajo los planes de compensación de NSP.
- Participar en concursos de incentivo patrocinados por NSP o sus Afiliados.
- Disfrutar de la oportunidad de asistir a eventos educativos de NSP.
- Asistir a seminarios de capacitación pagando cualquier cargo aplicable.

4.2 Solicitud de Afiliación

NSP no requiere pedido inicial de producto u otro tipo de pedido, compra o pago, con excepción de las cuotas de inscripción aplicables para ser un Distribuidor Independiente.

Una persona puede convertirse en Afiliado de NSP al completar el Contrato de Afiliación, pagando la cuota de membresía y adjuntando una copia de su identificación oficial.

4.3 Número de ID de Afiliado

Cada Afiliado obtendrá un número de identificación (Número de ID) emitido por NSP.

4.4 Número de ID de Miembro

Cada Miembro obtendrá un número de identificación (Número de ID) emitido por NSP.

4.5 Edad Legal

Los Afiliados deberán tener por lo menos 18 años.

4.6 Territorio y Patrocinio Global

La aceptación de la Aplicación de Membresía provee autorización para conducir la venta de productos y negocio en el ámbito de México. Además, NSP ofrece a sus Miembros la capacidad de patrocinar a nuevos miembros en cualquier mercado internacional donde se encuentre NSP operando como compañía de ventas directas. A través del Patrocinio Legal tienes la oportunidad de desarrollar tu negocio más allá de las fronteras de tu país de residencia, lo que abre la oportunidad potencial de crecimiento y éxito. Esperamos que todos los Miembros de NSP aprovechen esta fenomenal oportunidad de desarrollo de negocio. La siguiente política se aplica a todas las actividades de Patrocinio Global sin importar el actual país de residencia. Si tienes más preguntas sobre el Patrocinio Global, favor de visitar www.misitiounshine.com o manda email a globalsponsoring@natr.com. Los Patrocinadores Globales están obligados a observar las leyes de los países donde operan. Los Patrocinadores Globales están obligados a operar solamente en los países/mercados que han sido abiertos oficialmente por NSP para actividad de venta directa. Los Patrocinadores Globales deberán sujetarse al Formulario de Acuerdo, las Reglas, Política y Procedimientos, el Plan de Compensación, etc. de la oficina o subsidiaria NSP legalmente reconocida en el país/mercado donde opera. Los Patrocinadores Globales están obligados a reclutar a nuevos Miembros patrocinados globalmente de acuerdo al Formulario de Acuerdo, las Reglas, Política y Procedimientos, el Plan de Compensación, etc. del país/mercado donde el nuevo Miembro patrocinado globalmente reside. Los Patrocinadores Globales no califican para los incentivos del plan de compensación del país donde reside el Miembro patrocinado globalmente. Los Patrocinadores Globales pueden inscribir a cuantos Miembros deseen en todos los países participantes; sin embargo, no pueden inscribirse como Miembros autorizados en cualquier país excepto en el de su residencia. Como política en toda la compañía, cualquier Miembro/Ciente puede

operar sólo una membresía NSP a la vez. Cualquier comisión ganada por Patrocinio Global está basada en la venta de productos en el país extranjero donde el Miembro patrocinado reside y es pagado al Patrocinador Global por la oficina/subsidiaria NSP reconocida legalmente en el país o mercado de tu residencia. Donde se aplique, los impuestos serán manejados como la ley de cada país/mercado lo requiera. Los productos NSP NO DEBERÁN ser distribuidos/vendidos de un país/mercado a otro. El incumplimiento de cualquiera de estas políticas puede resultar en graves consecuencias legales, perjudiciales para todas las partes interesadas, y constituye motivo para la revocación inmediata del acuerdo de distribución en su país de residencia.

4.7 Intereses Beneficiosos

Los Afiliados de una unidad familiar –definido como esposo, esposa e hijos viviendo en la misma dirección– pueden tener una cuenta de membresía por individuo(a) siempre y cuando todos tengan el mismo Patrocinador. El Acuerdo de Membresía quedará nulo si un Afiliado de la familia se vuelve a inscribir sin antes cancelar su cuenta original y sin esperar seis meses para re-inscribirse.

4.8 Matrimonio

Cuando un Afiliado se casa con otro Afiliado, las dos membresías deberán unirse en una sola, excepto cuando cada Afiliado que se casa tiene el estatus de Coordinador. Si un Coordinador se casa con otro Coordinador, ambos podrán mantener sus cuentas individuales después del matrimonio. Sin embargo, todo premio, reconocimiento, incentivo, beneficio, viajes, promociones y asignación para el automóvil ganado por cualquiera de los Coordinadores deberá ser otorgado sólo a una cuenta, sin importar los puntos QV mantenidos en la otra cuenta. En cualquiera de los casos, se deberá presentar una copia del certificado de matrimonio al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP dentro del plazo de 30 días del matrimonio.

4.9 Divorcio

En caso de un divorcio entre dos Afiliados casados, NSP seguirá tratando a los Afiliados de conformidad con el acuerdo de Membresía original hasta el momento en que NSP reciba notificación por escrito de ambas partes, o la documentación oficial de la corte, indicando lo contrario. La notificación por escrito deberá venir en forma de un documento de Actualización de Información de Cuenta y Negocio NSP (que se encuentra en el sitio web corporativo) y deberá estar firmado por todas las partes involucradas y también deberá ser notariado. Para más ayuda, favor de contactar a Servicio al Cliente o el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP.

4.10 Muerte

En caso de fallecimiento de un Distribuidor, la membresía puede ser transmitida por la voluntad o las leyes de sucesión intestada a los herederos. Debe enviarse el acta de defunción, una copia certificada del testamento u orden judicial, así como una nueva solicitud de membresía a nombre del nuevo Afiliado que reciba la membresía, al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. NSP también proporciona un formulario llamado “Beneficiario de Cuenta” para ayudar proactivamente en este asunto.

4.11 Cambios de Cuenta

Para cambios a la cuenta, por ej., añadir o borrar un nombre personal o de un negocio, beneficiario, cambio de pertenencia, etc., se debe llenar el formulario para cambio de nombre, el cual está disponible en el sitio web corporativo. Para más ayuda, favor de contactar al Servicio al Cliente de NSP. Los formularios completados, incluyendo las firmas notariadas cuando se requiera, deben remitirse al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP.

4.12 Transferencia de Membresía por una Cesión de Derechos

No se permite la transferencia parcial o división de un grupo. Sin embargo, un Coordinador puede transferir su Membresía NSP incluso los derechos de recibir comisiones de la venta de productos de su organización completa de Coordinador y Afiliados, sin la aprobación previa por escrito de NSP. NSP provee el formulario “Solicitud de Transferencia de Cuenta NSP” en su sitio web corporativo. Se deberán presentar los formularios llenos, incluyendo firmas notariadas, al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. La persona que está transfiriendo su cuenta deberá notificar a su Patrocinador en cuanto a dicha actividad.

Los términos y condiciones del Contrato de Afiliación se mantienen vigentes sin importar cambio alguno en la organización por causa de una Transferencia. La cuenta original del comprador se mantiene intacta, así como la cuenta comprada.

El nuevo Distribuidor mantendrá ambas cuentas en lo que respecta a puntos de rango y VG. Ninguna de las cuentas puede caer más de un rango sin la previa autorización de NSP. Los Afiliados o Coordinadores del grupo u organización no pueden cambiar de la cuenta del comprador a la cuenta comprada o viceversa. Los grupos no se mueven, sino que permanecen en la misma línea de la organización después de la transferencia. Se mantienen los beneficios de los Coordinadores superiores del vendedor. Por el contrario, el Coordinador de la línea ascendente del grupo original no hereda ningún bono debido a la Transferencia de un grupo. Estos bonos se mantienen con el grupo de patrocinio en el momento de la Transferencia.

NSP no combinará la cuenta de un Coordinador con la cuenta adquirida para propósitos de avance de rango. En otras palabras, si un Coordinador de División compra la cuenta de un Coordinador de Área, todo pago sobre la cuenta comprada deberá ser calculado solamente en base a la calificación y volumen de la cuenta adquirida (en este ejemplo, se mantendrá el pago en base a Área). Sin embargo, la cuenta original y la adquirida pueden desarrollarse independientemente para avances de rango. Se aplican los requisitos regulares del plan de ventas a la cuenta original y a la adquirida.

Las cuentas recibidas por testamento o adquiridas por compra serán solamente reconocidas a ese rango si el adquirente ha hecho lo necesario por desarrollar para tal rango después de haberse obtenido la cuenta.

Si el vendedor desea seguir siendo un Afiliado de NSP después de que su grupo sea vendido, se le dará a dicho vendedor un nuevo número de cuenta. El vendedor determina quién será su nuevo patrocinador; sin embargo deben permanecer inactivos por la cantidad de tiempo apropiada indicada para Afiliados y Coordinadores si desean patrocinar a alguien que no sea su patrocinador anterior. Ver “Cambio de Patrocinio” en la página 6.

4.13 Transferencia de Membresía por Sucesión.

El negocio de un Coordinador puede ser transferido por medio de una sucesión. Se debe completar todos los pasos de preparación legal para asegurarse de que la transferencia cumpla con los requisitos de NSP y con las leyes que se apliquen. El sucesor o sucesores adquieren el derecho de las comisiones de Coordinadores del grupo, pero también deben alcanzar las metas de puntaje de VG y de liderazgo, y deben conducir el negocio de acuerdo a la Política y Procedimientos de NSP, al Contrato de Afiliación, a la Aplicación de Membresía y el Plan de Compensación.

Sección 5 – Operación del Negocio

5.1 Comportamiento Ético

Cada Afiliado debe cumplir con el Código de Ética de NSP, esta Política y Procedimientos, con el Contrato de Afiliación, el Plan de Compensación, con todas las obligaciones contractuales y con la legislación Mexicana aplicable.

NSP no tolerará la actividad no ética de un Afiliado. NSP puede interceder cuando se descubre o se informó del comportamiento no ético. NSP se reserva el derecho de utilizar su mejor juicio y discreción para establecer si una determinada actividad del Afiliado no es ética.

Cualquier incumplimiento o violación de estas Políticas y Procedimientos pueden considerarse no ético. Cualquier acción que pueda causar que NSP o sus Afiliados pierdan la reputación o que sea perjudicial para los negocios NSP, será considerado una práctica comercial no ética y será motivo de medidas disciplinarias, incluyendo la revocación de la membresía.

5.2 No Pactos Parasociales (acuerdos paralelos)

No habrá acuerdos o arreglos escritos u orales entre los Afiliados en relación con la reventa de los productos NSP u otros aspectos de su negocio, excepto en el Contrato de Afiliación. Esto incluye pero no se limita a acuerdos o arreglos relativos a las tiendas, “franquicias” o acuerdos similares, a “oportunidades de negocio” ofrendas, centros comerciales o pequeños centros comerciales de franja (carros, quioscos, etc.), los territorios asignados, dinero en efectivo, multas u otras consideraciones para la creación de estos lugares, o la compra de productos de NSP o para el almacenamiento en estos lugares.

NSP no hará cumplir ni adjudicar contratos separados o secundarios entre los Afiliados, considerando dicho acuerdo válido, y puede terminar o de otra manera disciplinar a los Afiliados para entrar en ese tipo de acuerdos.

5.3 Estatus de Contratista Independiente

Cada Afiliado es un contratista independiente de NSP. Los Afiliados no son empleados, agentes, socios, empresas conjuntas o representantes de NSP, su patrocinador o de cualquier otro Afiliado. Los Afiliados no tienen derecho a reclamar el desempleo o la remuneración de trabajador como consecuencia de haber sido o ser un Afiliado. Ningún Afiliado está autorizado para actuar en nombre de NSP, o para obligar legalmente a NSP, a su Patrocinador o cualquier otro Afiliado o individuo.

5.4 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo

Un Distribuidor, no debe directa o indirectamente, patrocinar o solicitar a otros Afiliados en cualquier otra organización o grupo multinivel o de compañía de ventas directas (ej. “Cruce de Patrocinios”). Los Distribuidores no promoverán otra compañía o sus productos durante o en conexión con cualquier reunión o función de NSP patrocinada por o para cualquier Afiliado del grupo de dicho Afiliado. Esto incluye en los medios sociales y los sitios Web.

Un Distribuidor no puede tratar de convencer a otros Afiliados a cambiar Patrocinadores o posiciones en el grupo u organización dentro de NSP (ej, “Robo de Grupos”). A aquellos que participen en estas actividades se les revocará su membresía.

5.5 Actividades Denigrantes o Despectivas

Los Afiliados llevarán a cabo sus negocios con profesionalismo e integridad. Los Coordinadores no desacreditarán o desprestigiarán de ninguna manera a NSP, sus empleados o cualesquier otro Afiliado. Por otra parte, los Afiliados no deberán hacer declaraciones

falsas o despectivas sobre la calidad del producto o de la empresa de un competidor.

5.6 Declaración de Mercado y de Ventas de Productos

Los Afiliados no deberán hacer ninguna afirmación falsa o engañosa u omisión material de hechos relevantes. Los Afiliados no deben hacer declaraciones inapropiadas o engañosas u otras tergiversaciones de recompensas financieras, ganancias, ingresos potenciales o ventajas fiscales de membresía. Los Afiliados no implicarán ni afirmarán que se añadirán los productos, servicios o territorios adicionales hasta que tal hecho haya sido anunciado oficialmente por NSP a todos los Afiliados.

5.7 Declaraciones de Respaldo Gubernamental

Los Afiliados no afirmarán, sugerirán o darán a entender a las personas que los Planes de Compensación de NSP, productos NSP o membresías son aprobados, patrocinados o respaldados por ningún fiscal general del Estado, autoridad gubernamental o agencia, u otro tercero.

5.8 Exclusión de Responsabilidad

BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA NSP NI NINGUNO DE SUS, AFILIADOS A NSP, ACCIONISTAS, EJECUTIVOS, DIRECTORES NI EMPLEADOS, SERÁN RESPONSABLES ANTE USTED COMO AFILIADO (NI ANTE CUALQUIERA QUE RECLAME POR O A TRAVÉS DE USTED) POR DAÑOS O PERJUICIOS, FORTUITOS O NO, INDIRECTOS, INCIDENTALES O ESPECIALES.

5.9 Reporte de Comportamiento Corrupto

Los Distribuidores deben desalentar e informar con prontitud a NSP cualquier actividad que sería perjudicial para NSP, el suplemento y productos de cuidado personal industria alimenticia, o la industria de venta directa.

Un Distribuidor que tenga una queja específica sobre otro Distribuidor o tiene conocimiento de alguna violación de esta Política y Procedimientos, debe dirigir tales quejas por escrito al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP, con el fin de minimizar los aspectos negativos que acompañan a dichos reclamos.

5.10 Acusaciones Falsas

Cualquier reclamo hecho al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP que se ha determinado como falso puede ser interpretado como un comportamiento poco ético y puede resultar en una acción disciplinaria.

5.11 No venta/compra de Clientes Potenciales

NSP prohíbe a los Afiliados la venta de clientes potenciales a otros Afiliados y la compra de clientes potenciales de terceros.

Sección 6 – Responsabilidades de Patrocinio

6.1 General

- El patrocinio es una parte importante del ser un Distribuidor Independiente, y conlleva muchos beneficios y responsabilidades. Un Afiliado puede actuar como patrocinador de nuevos Afiliados si el Patrocinador está en buenos términos con NSP.
- Un nuevo Afiliado tiene el derecho de escoger su patrocinador y tener a dicho patrocinador listado en el Contrato de Afiliación.
- NSP no mediará disputas resultantes de uno o más individuos que contactan al mismo prospecto.
- Si más de un Afiliado reclama el patrocinio de la misma persona, NSP reconocerá el patrocinio que se detalla en el primer formulario del Contrato de Afiliación firmado, completo, aceptado y recibido por la Oficina Central.
- El Contrato de Afiliación firmado protegerá la relación de Patrocinador/Afiliado.

6.2 Responsabilidades con Posibles Afiliados

Un patrocinador debe indicar claramente a los posibles Afiliados, en todas las presentaciones, que no hay compensación pagada a ningún Afiliado únicamente por patrocinar nuevos Afiliados. Un patrocinador también debe indicar claramente que todas las compras de productos son voluntarias, y que se desalienta el incurrir en deudas para buscar la oportunidad del negocio NSP.

6.3 Cambio de Patrocinio – Afiliados

NSP desalienta cualquier cambio de Patrocinadores. La única manera de que un Afiliado cambie patrocinadores es con la dimisión o revocación de la cuenta del Afiliado escribiendo una carta al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor pidiendo la dimisión o cese. El Afiliado debe esperar seis meses a partir de la fecha de la renuncia para solicitar la afiliación bajo un nuevo patrocinador. Durante este período de espera, el Afiliado debe cesar toda participación de actividades en NSP, incluyendo la asistencia a todas las reuniones, y la compra y reventa de los productos NSP.

Afiliado debe cesar toda participación de actividades en NSP, incluyendo la asistencia a reuniones, y la compra y reventa de los productos NSP.

Un Afiliado cuya cuenta ha pasado la fecha de vencimiento anual puede volver a inscribirse inmediatamente, siempre y cuando:

- 1) No haya habido actividad alguna en la cuenta durante el mes previo al vencimiento ni durante el mes de vencimiento.
- 2) La cuenta no haya tenido el nivel de Coordinador en los seis meses previos.

Si no ha habido actividad en la cuenta en el mes anterior y durante el mes de vencimiento, el Afiliado podrá volver a solicitar membresía 30 días después del vencimiento.

Si el Afiliado ha sido un Coordinador en los últimos 6 meses, podrá volver a solicitar membresía con NSP después de haber pasado 6 meses completos desde la última vez que obtuvo el rango de Coordinador.

6.4 Cambio de Patrocinio – Coordinadores

Los Coordinadores no pueden cambiar de patrocinador. Aquellos Coordinadores que hayan perdido su rango de Coordinador pueden cambiar de patrocinador de la misma manera que se requiere de un Afiliado, pidiendo la renuncia o revocación de sus cuentas y tendrán que esperar seis meses de la fecha de renuncia para volver a solicitar la membresía bajo un nuevo Patrocinador. Durante este período de espera, el Afiliado debe cesar toda participación de actividades en NSP, incluyendo la asistencia a todas las reuniones, y la compra y reventa de los productos NSP.

6.5 Creación de un nuevo Coordinador bajo Afiliado Patrocinador

Cuando un Afiliado califica para ser Coordinador antes que su Patrocinador, el Patrocinador tiene seis meses, a partir de la fecha en que el nuevo Coordinador logre su posición, para lograr la posición de Coordinador. Durante este período de gracia de seis meses, no se le pagará bonificaciones de Coordinador de primera generación al patrocinador. En lugar de esto, las comisiones de dicho Coordinador de primer nivel serán transferidas directamente al Coordinador en línea ascendente. Si dentro de ese plazo el patrocinador no logra convertirse en Coordinador, pierde definitivamente a dicho Coordinador, junto con todos los futuros beneficios que pudiera haber acumulado. El nuevo Coordinador se le transfiere como Coordinador de primera generación al Coordinador en línea ascendente sobre el patrocinador.

Si un Coordinador tiene un Afiliado en su grupo que logra el rango de Coordinador, el Coordinador patrocinador deberá mantener su rango de Coordinador para recibir las comisiones de la primera generación. Si el Coordinador Patrocinador baja de rango, el proceso de volver a tener

su Coordinador en el grupo será el mismo como se indicó para los Afiliados patrocinadores.

6.6 No Compra de Inventario Estático

Los Afiliados no deberán alentar a su grupo ni a ningún otro Afiliado a hacer compras innecesarias de productos que puedan resultar en un inventario excesivo y estático. A esto se le llama compra de inventario estático por adelantado y se refiere a la compra de productos que son almacenados, destruidos o desechados sin ser consumidos o vendidos por un Afiliado. NSP espera que ese producto sea consumido—no comprado y almacenado.

Los Afiliados y Coordinadores deberán consumir sus productos o venderlos a personas que sí los consumirán.

6.7 No Acaparamiento

La práctica llamada acaparamiento (stacking) está prohibida. El acaparamiento se define como el uso de uno o más Afiliados o una o más personas en el grupo de un Afiliado que aparentemente venden productos ostensiblemente y reciben descuentos y bonificaciones basados en dichas ventas, pero que, en realidad, no son responsables de la venta de dichos productos; o varios Afiliados de una familia en el mismo domicilio que se patrocinan mutuamente y de esta manera se unen a la organización para manipular fraudulentamente el sistema de bonificaciones y descuentos. Los Afiliados no pueden tener más de una cuenta NSP. Los participantes no deben reportar falsamente ventas de otros como si fueran suyas. El acaparamiento es contra la ley, y si se encuentra evidencia de esta práctica o que se tienen Distribuidores ficticios, la membresía será revocada inmediatamente.

6.8 Los miembros no podrán patrocinar ni endosar a los empleados de la compañía ni a la familia y los parientes de los mismos.

Un miembro no deberá solicitar o patrocinar a empleados de NSP, Synergy o a los miembros de la familia o parientes de tales empleados para que sean miembros, ni debe solicitar que provean endoso alguno de materiales que NO sean producidos por NSP o Synergy. A ninguno de los oficiales corporativos de NSP o Synergy, empleados, proveedores de productos, agentes, representantes, consultores, miembros de la familia, o parientes de tales, se les permitirá ser miembros o distribuidores, o formar grupos/organizaciones dentro de NSP y/o Synergy. Para los efectos de este párrafo, "familia y parientes" se refiere a todos los parientes de sangre y sus cónyuges/parejas, así como a los familiares similares por matrimonio, sin importar que la persona o personas resida(n) o no con el funcionario, empleado, proveedor de productos, agente, representante o consultor. Un ejemplo de esto sería los abuelos, padres, hermanos, hijos, nietos y sus cónyuges/parejas, así como "familia política" del mismo tipo.

6.9 Competencia de Empleo

Un Afiliado no puede ser empleado de otra compañía multinivel o de ventas directas. Cualquier Afiliado que se encuentre en violación de este punto está sujeto al cese inmediato de su membresía.

Sección 7 – Responsabilidad de Ventas

7.1 Pago de Producto

Ningún dinero debe ser pagado o aceptado por cualquier Patrocinador o Coordinador, excepto en el momento de la entrega del producto. Los Afiliados no deben adelantar dinero a cualquier Patrocinador o Coordinador, ni deben mantener el dinero en depósito en previsión de futuras entregas.

7.2 Sirviendo al Grupo con Productos

Si un Coordinador suministra productos NSP a un Afiliado del grupo, el Coordinador puede cobrar una tarifa de reposición, que se

recomienda que sea no más del quince por ciento (15%) por encima del costo directo. El costo de los productos, incluyendo la tarifa de reposición, se conoce como "Costo de Afiliado a Afiliado".

Sección 8 – Pedido de Productos

Los Afiliados pueden hacer sus pedidos de dos maneras:

1. De su patrocinador, con un 15% de recargo sobre el Costo Directo
2. Directamente de la Oficina Central, a precio distribuidor, por medio del Internet, correo, fax o por teléfono.

8.1 Pedidos por Teléfono

Los Afiliados pueden hacer pedidos por teléfono usando una tarjeta de crédito o con cargo a su cuenta bancaria. El número telefónico de Servicio al Cliente de NSP es 01800 902 8200 o 5624 0220.

Los representantes de Servicio al Cliente pueden procesar sólo pedidos de productos y ayudarles con preguntas sobre pedidos. No pueden ayudarle con otros mensajes, preguntas o problemas.

Cuando haga un pedido por teléfono, recuerde:

1. Calcular el costo total del pedido y el total del puntaje de VG de su pedido. El sistema computarizado de NSP le calculará estos totales automáticamente, pero usted puede asegurarse por anticipado de que sus cantidades y las de la computadora concuerden y de que su pedido sea correcto.
2. Identificarse con su nombre y número de cuenta.
3. Indicar el nombre del producto, luego la cantidad.
4. Si paga con cargo en su cuenta bancaria, la cantidad del cargo será la misma que el monto que le indique el representante de Servicio al Cliente (a menos que usted haya solicitado una forma especial de envío). En caso de pago con tarjeta de crédito, el nombre en la tarjeta de crédito debe ser el mismo nombre de la cuenta NSP o el nombre de la persona a la cual se está remitiendo el pedido. El portador o dueño de la cuenta NSP es últimamente el responsable de todas las transacciones hechas en su cuenta con tarjeta de crédito. Se deberá proveer también el código postal de facturación de la tarjeta de crédito. NSP hará el cargo por terminal bancaria. Si la transacción es declinada, el pedido se cancelará o se mantendrá pendiente por un periodo de tiempo hasta que usted haga otros arreglos para el pago (dentro de las 24 horas). Todos los pedidos deberán ser pagados en su totalidad antes del último día o en el último día del mes en el cual se recibió el pedido. El agente de Servicio al Cliente le dará un número de pedido. Anote el número para referencia futura. Todos los pedidos que se hayan hecho en forma apropiada son procesados 15 minutos después de haberse presentado. Si usted llama después de ese tiempo para agregar al pedido, se considerará como un pedido separado y estará sujeto a cobros adicionales separados de envío y manejo.
5. Los pedidos telefónicos se despachan el mismo día; el pedido debe completarse y el pago debe haberse aprobado antes del mediodía (hora del centro de distribución desde el cual se despache el pedido. Los pedidos que se reciban los sábados o días feriados se despacharán el día hábil siguiente. Ningún pedido será procesado, llenado, o enviado en domingo o días feriados. El puntaje de VG de los pedidos por teléfono será acreditado en el mes en el que se efectúa el pedido, aprobado por NSP.

Guarde su factura para referencia en caso de preguntas o problemas. El departamento de Servicios al Cliente necesita el número del pedido para efectuar créditos por productos, reemplazos o devoluciones. (Ver Política de Devoluciones).

8.2 Productos Descontinuados (NLA)

Ocasionalmente se hace necesario descontinuar un producto en particular. Los productos que se identifiquen como "descontinuados" no serán facturados y el Afiliado tendrá ese saldo a favor que se puede utilizar para comprar productos que estén disponibles.

NOTA: No se aceptan devoluciones de productos descontinuados del inventario (NLA) de un Afiliado o Coordinador.

Sección 9 – Envío

9.1 Costos de Envío

Desde	Hasta	% Manejo y Envío
0.01	- 1,499.99	9%
1,500.00	-5,999.99	6%
6,000.00	-9,999.99	5%
10,000.00	-19,999.99	4%
20,000.00	-49,999.99	3%
50,000.00	en adelante	2%

El tiempo de entrega es de 3 a 5 días hábiles y está sujeto a cambios del proveedor.

Se pueden hacer arreglos para envíos al día siguiente. En estos casos, el costo de envío depende del peso y el tamaño del pedido.

9.2 Cambio de Dirección de Envío

Los Afiliados que se mudan deberán notificar con prontitud a NSP su nueva dirección, sea por correo, e-mail o por teléfono. Los cambios permanentes de dirección no pueden ser efectuados con una anotación en el formulario de pedido. Todos los cambios de dirección enviados por correo deberán ser presentados en forma separada, a la atención del de Servicio al Cliente. Para cambiar la dirección por teléfono, contacte a Servicio al Cliente. Para garantizar el envío apropiado de producto después de un cambio de dirección, deberá notificarlo a NSP con dos semanas de anticipación.

9.3 Pedidos Perdidos

Los envíos por despachos terrestres vía Estafeta no pueden considerarse "perdidos" sino hasta el quinto día hábil después de despacharse el pedido. Si han transcurrido cinco días hábiles y el pedido no se ha recibido, NSP puede hacer seguimiento del pedido. Después de verificar que el pedido haya sido devuelto o se haya perdido, NSP puede volver a remitirlo o generar una nota de crédito.

9.4 Seguimiento del Pedido

En caso de emergencia, NSP puede enviar y cobrar un pedido duplicado antes del proceso de seguimiento. Se aplicará el crédito correspondiente en el pedido original cuando éste sea devuelto a la Oficina Central.

Ni NSP ni los proveedores de los medios de envío que utiliza son responsables por las demoras del embarque del producto causadas por circunstancias fuera de su control razonable, incluyendo las interrupciones o demoras por causa de guerras, ataques terroristas o por desastres naturales.

9.5 Pedidos Pendientes

Los productos que no estén disponibles al momento de efectuar el despacho de un pedido, quedarán pendientes. Esto se indica con las letras "B.O." (Back Order) en la boleta de despacho. Tan pronto como estén disponibles, los pedidos pendientes se consolidarán y remitirán dentro de los próximos 5 días con otros pedidos que usted haya efectuado.

Si no se hubiesen despachado dentro de los cinco días, los pedidos se remitirán por separado. Los pedidos pendientes se facturan junto con el pedido original.

Sección 10 – Devolución de Producto

10.1 Garantía del Producto –100% de Satisfacción

La calidad de los productos de NSP está garantizada. Si después de comprar un producto NSP el cliente no está satisfecho, puede devolver al Afiliado NSP la porción no usada del producto para su reemplazo, crédito, o reembolso completo.

La meta de NSP es satisfacer al cliente, garantizando la pureza y calidad de nuestros productos. Si por alguna razón, después de comprar un producto NSP y usarlo por un período razonable, el cliente no está 100% satisfecho con el producto de NSP, el Afiliado deberá cortésmente aceptar la devolución de la porción del producto que no se usó y éste a su vez devolverlo a NSP para su reemplazo, crédito para efectuar otra compra, o reembolso completo, dentro de 90 días después de la compra. Los Procedimientos de devolución de compra se explican más adelante. El crédito será calculado al 100% del precio pagado menos cualquier descuento o bonificación otorgada por los productos.

10.2 Procedimiento de Devolución de Producto

Todas las devoluciones deben ser autorizadas previamente por el departamento de Servicios al Cliente mediante un número de autorización o número "RG". Llame al 01 55 5624-0220 para obtener un número RG de autorización y posteriormente envíe el producto a la oficina central de NSP México.

Todos los números de autorización (RG) deben indicarse claramente en el exterior del paquete en que se devuelven a NSP. Cajas que sean regresadas a NSP sin el número RG visible, no serán tomadas en cuenta para un reembolso.

Los números de pedido son su comprobante de compra y le dan al Afiliado el derecho de devolver los productos. Para referencia, guarde todas las facturas hasta por un año, ya que para una devolución se requiere el número original de pedido y de lote.

No se acepta la devolución por crédito de productos de los que haya un inventario excesivo, o estén obsoletos, los productos de estación discontinuados o de promoción.

Si NSP recibe un paquete cuya devolución no haya sido autorizada, los productos serán desechados y no se otorgará crédito.

Todo producto que se devuelve deberá tener un número de lote dentro de los 12 meses de la fecha de compra a NSP.

Los Afiliados, aplicarán la política de devolución de su preferencia a sus clientes a su discreción.

10.3 Productos Defectuosos o Dañados

Si un producto resulta dañado o defectuoso, puede ser devuelto por un crédito o reemplazo hasta 90 días después de su compra. Se otorgará crédito por el 100%, menos los descuentos pagados por los productos.

Todas las devoluciones deben efectuarse con flete prepago. Los reembolsos de las devoluciones serán acreditados a la tarjeta de crédito usada al momento de la compra. Los pagos efectuados con cheque o efectivo serán reembolsados por medio de crédito a la cuenta del afiliado o Coordinador. Si el producto se está devolviendo por ser defectuoso o haber sido dañado durante el tránsito o hay un error por parte de NSP, el participante será reembolsado por el costo del flete, siempre que lo haya autorizado Servicios al Cliente.

Nota: NSP se reserva el derecho de rehusar otorgar un crédito o devolución si se sospecha fraude o abuso de la Política y Procedimientos de NSP.

10.4 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto

Los Afiliados pueden cancelar su relación con NSP en cualquier momento por cualquier razón, dando a NSP su indicación escrita con por lo menos 30 días de anticipación de su intención de discontinuar su negocio. Cuando un Afiliado renuncia o hace cesar su membresía, la compañía puede readquirir los productos del que renuncia, de acuerdo a la "Regla del 70%". *

LA REGLA DE 70%

La devolución máxima permitida es de 100% por el último pedido hecho, y hasta 30% del pedido realizado antes que éste. Se espera que el 70% de los productos adquiridos hayan sido vendidos a consumidores que no participan en la membresía o consumidos personalmente antes de volver a hacer otro pedido. No se autorizará ninguna devolución de productos de pedidos anteriores.

Se acreditará a un promedio de 90% del precio de compra, menos los descuentos y bonificaciones pagadas. Todas las devoluciones deberán ser autorizadas previamente por Servicios al Cliente e incluir visiblemente el número RG (de autorización de regreso de producto); de no ser así, se seguirán los procesos para devolución de productos. Dichas devoluciones realizadas apropiadamente serán procesadas dentro de los 10 días de haberlas recibido.

Todo producto devuelto deberá contar con que el número de lote sea menor a los 12 meses de la fecha de su compra a NSP.

Esta regla concierne sólo a las devoluciones de inventario y no incluyen las devoluciones regulares hechas por clientes insatisfechos con el producto de NSP, o por defecto o daño del mismo.

Dirección para Devoluciones

Todas las devoluciones se procesarán en el Centro de Distribución donde ocurrió la compra. Si el pedido en cuestión se ordenó directamente de las oficinas corporativas, deberá contactar a Servicio al Cliente para que le generen una guía de devolución de ESTAFETA y pueda regresar el producto.

Sección 11 – Guía General de Comercialización

11.1 Reglas y Normas sobre la Discusión de Productos

1. Los productos Nature's Sunshine se venden solamente como alimentos y suplementos nutritivos. Ningún producto de NSP se vende para la prevención, cura, tratamiento o mitigación de enfermedades. Los productos de cuidado personal son para uso exclusivamente tópico como está indicado en la etiqueta del producto.

2. Sólo los doctores en medicina debidamente certificados pueden diagnosticar o efectuar prescripciones para el tratamiento de las enfermedades. NO DIAGNOSTIQUE ENFERMEDADES NI PRESCRIBA NINGÚN PRODUCTO. Nunca recomiende a nadie que descontinúe los servicios, las recomendaciones o medicaciones de cualquier doctor u otro profesional de la salud.

3. No combine las capacitaciones de la salud o de producto con las ventas y el patrocinio de nuevos Afiliados en la misma reunión. Separe todos los materiales de capacitación o de instrucción de salud de las reuniones de patrocinio de nuevos Afiliados y venta.

4. Motive a sus clientes y demás personas en su grupo a que estudien y aprendan a usar las hierbas y otros suplementos nutritivos.

5. NSP no permite que sus productos sean vendidos a través de organizaciones que no tienen fines de lucro. NSP es un negocio de persona a persona. La venta a través de instituciones religiosas o educativas (para el propósito de juntar fondos u otro propósito) estaría en competencia directa con los Afiliados/Coordinadores de NSP. Por ejemplo, los padres que tengan hijos que van a la misma escuela/iglesia y que todos tengan membresía en NSP. El permitir

esto se tomaría injusta ventaja de un Afiliado sobre otro.

6. Los Afiliados son comerciantes independientes embarcados en un negocio ético. Los Afiliados deberán conducir su negocio en una manera legal, prudente y profesional.

11.2 Sitios de Subasta por Internet

Los Afiliados no venderán cualquier producto de NSP a través de cualquier sitio Internet de subasta, de ventas o de pedidos, incluyendo y no limitándose a tiendas como eBay, eBay Store, Amazon®, OverStock®.com etc.

11.3 Tiendas de Distribución Minorista

Los Afiliados no venderán cualquier producto de NSP por medio de tiendas bajo franquicia, que pertenezca o sea afiliada con una compañía cuyas acciones son mercadeadas públicamente, sean una cadena nacional o regional o una tienda de ventas al por mayor, o tienda o almacén de provisión.

Los Afiliados pueden establecer un Centro de Negocios, previa autorización de NSP a través del Área de Centros de Negocio. NSP no proporciona consejos o recomendaciones o de otra manera se involucra en las decisiones sobre la ubicación de los centros de negocio autorizados.

Sección 12 – Publicidad de los Productos NSP

12.1 Normas Generales de Publicidad

NSP ha adoptado la siguiente política para la publicidad de los productos NSP por sus Afiliados:

Como siempre, la ley permite a los Afiliados de NSP vender productos a cualquier precio y por los medios que ellos vean pertinentes. Esta política no debe ser interpretada como un esfuerzo de cambiar eso en cualquier forma. Sin embargo, NSP tiene la facultad discrecional de que en el futuro no continúe supliendo productos a Afiliados que, directa o indirectamente, venden productos de NSP en contravención a esta Política. Los Afiliados además pueden referirse a la Política de Precios NSP por Internet, que indica sobre la venta de productos NSP en el Internet. Es la política de NSP que a discreción exclusiva de NSP, ésta pueda en el futuro decidir no continuar supliendo productos a ningún Afiliado que haga anuncios comerciales de productos de NSP a precios por lo bajo del precio mayorista en vigor, con el envío y los impuestos aplicables. Si NSP determina que un producto de NSP fue anunciado por un Afiliado contraviniendo de esta política, o si de alguna forma que sintamos que, según nuestra discreción exclusiva, no sirve para el mejor interés de NSP, NSP puede elegir no continuar supliendo productos a tal Afiliado. Esta es una política corporativa de NSP y ningún Afiliado tiene la autorización de interpretarla o deslindarse de ella.

12.2 Identificación del Afiliado

Cuando haga publicidad a su negocio y los productos NSP, el Afiliado debe identificar su negocio o a sí mismo(a) como independiente de NSP. Un Afiliado debe identificarse siguiendo el siguiente formato: "Juan Zutano o Juana Mengana, Distribuidora Independiente de los productos Nature's Sunshine".

Todo Afiliado deberá identificar su número telefónico gratuito como de Distribuidor Independiente de NSP y no directamente como NSP, ni conllevará a los que llamen a creer que están llamando a la Oficina Central de NSP.

Los Afiliados/Coordinadores pueden usar el logotipo de Distribuidor Independiente, siendo previsto que este logotipo podrá ser usado solamente con productos de NSP y no con cualquier otro producto o servicio de la competencia.

12.3 Usos No Medicinales

Un Afiliado deberá asegurarse de que los anuncios comerciales no atribuirán los usos medicinales de las hierbas de NSP u otros suplementos nutritivos.

12.4 Propiedad Intelectual NSP

Toda marca, logotipo, literatura o formulario producido por la Oficina Central de NSP es propiedad de NSP. Usted puede adquirir específicamente literatura o logotipo para publicidad directamente de la Oficina Central de NSP pidiéndolos al Dpto. de Servicio al Cliente o ser bajados del sitio Web de NSP (www.misitiosunshine.com). Los Afiliados no pueden usar cualquier nombre registrado, logotipo o símbolo de NSP sin el permiso escrito de NSP.

Además, los nombres comerciales de NSP, marcas comerciales y marcas de servicio son activos empresariales importantes y valiosos. Ayudan a identificar la fuente y la reputación de los productos y servicios de NSP en todo el mundo y distinguirlos de los competidores. Por lo tanto, NSP hace todo lo posible para proteger sus marcas, sus logotipos corporativos, diseños de etiquetas y nombres de productos, salvo su disposición contraria en el presente documento, para asegurarse de que los demás no los usen mal. NSP no permitirá el uso de su nombre comercial (nombre de la empresa), marcas, diseños o símbolos por parte de cualquier persona, incluyendo a un Afiliado independiente/Coordinador, sin la previa autorización concedida por la Corporación. El incumplimiento de esta política puede resultar en una acción disciplinaria contra el Afiliado, incluyendo la revocación de la membresía.

12.5 Reportando Reclamos Legales

Si alguno hiciese un reclamo legal contra un Afiliado como resultado del uso por éste del material para anuncios creados por NSP, dicho reclamo debe ser reportado al Departamento Legal de NSP inmediatamente.

12.6 Publicidad Producida por Afiliados y/o Modificación de Materiales NSP.

En la medida en que un Afiliado crea algún material publicitario de forma independiente o modifica cualquier material creado por NSP, diversas leyes requieren el uso de estos materiales (denominados colectivamente como Material de Publicidad Comercial Independientemente Creada) de una manera que no infrinja o diluya los derechos de NSP o de terceros. Entre otras cosas, las leyes federales y estatales requieren que los Materiales de Publicidad Comercial Independientemente Creados se usen de una manera que no infrinja o diluya las marcas registradas o derechos de autor de NSP o de terceros, y que no haga ninguna afirmación falsa o engañosa acerca de NSP o de los productos anunciados.

El Afiliado es responsable de los materiales de anuncios comerciales independientemente creados, de su forma de uso y por quién lo use. NSP se abstiene del derecho u obligación de controlar el contenido del material creado independientemente por el Afiliado en cualquiera de sus presentaciones o medios de propagarlo, incluyendo la forma impresa, televisada, radial o por Internet. NSP no indemnizará a ningún Afiliado contra declaraciones hechas por materiales independientemente creados que violen los derechos de terceros. Sin embargo, NSP se retiene el derecho de demandar la abstención del uso de dichos materiales, si la Compañía considera que los materiales independientemente creados por el Afiliado violan los derechos de NSP o de terceros. Un Afiliado que falla en adherirse a las demandas de NSP para cesar el uso de cualquier Material de Publicidad Comercial Independientemente Creado será sujeto a la revocación de su cuenta.

12.7 Reclamo de Productos

Cuando se haga publicidad de productos de NSP, los Afiliados no pueden hacer declaraciones inapropiadas tal como se describe en las secciones del Código de Ética, Mercado y Publicidad encontrados en esta Política y Procedimientos. NSP ha proporcionado ejemplos de declaraciones apropiadas en las etiquetas de cada producto y en materiales de mercadeo producido por NSP, incluyendo el folleto "¿Puedo Decir Eso? - Una Guía de Declaraciones Aceptables sobre Productos". Se puede encontrar más instrucción general revisando la página web de la Administración Estadounidense de Alimentos y Drogas (FDA) en su sitio web www.fda.gov.

12.8 Materiales de Interés General Producido por NSP

NSP algunas veces prepara materiales de interés general o para propósitos educativos sobre las hierbas, productos para el cuidado de la piel e ingredientes en sus productos. Sólo los materiales de mercadeo específicamente preparados por NSP para uso particular de determinado producto NSP es patrocinado por NSP y aprobado para el uso comercial de dichos productos.

12.9 Telemercadeo

Cualquier Afiliado o Coordinador que usa el teléfono para promover los productos NSP deberá acatar todas las regulaciones estatales y federales para el uso del teléfono como herramienta de mercadeo y de solicitud, incluyendo la inscripción como telemercader (telemarketer). Es la política de NSP de que todos los Afiliados y Coordinadores deberán respetar la lista federal de "no llamadas". Los Afiliados y Coordinadores deben identificarse a sí mismos como independientes de NSP.

12.10 Mercadeo por Internet

1. Toda publicidad y norma de ventas bajo esta Política y Procedimientos también se aplica al uso del Internet por el Afiliado para vender productos de NSP o hacer propaganda o ayudar a desarrollar el negocio del Afiliado, incluyendo aquellos sobre no practicar la medicina o el diagnóstico.

2. Esta Política y Procedimientos, incluyendo la publicidad y normas de ventas y restricciones sobre la práctica de medicina o diagnóstico, se aplica a las comunicaciones enviadas por correo electrónico (e-mail) o cualquier otra forma o medio. El quebrantamiento de la ley puede resultar en la revocación inmediata de su membresía en NSP con causa.

3. Al hacer publicidad por el Internet (incluyendo los sitios privados, sitios personales de MyNSP y publicidad por Internet) deberá declarar en un lugar prominentemente visible que usted es un Distribuidor Independiente de Nature's Sunshine Products. Para la publicidad por el Internet, esta declaración deberá ser puesta en la página inicial (Home Page) de su sitio Web.

4. NSP previene a sus Afiliados de poner su número de cuenta NSP en sus sitios web; porque si un Afiliado escoge poner su número de cuenta en su sitio Web, cualquiera podría ponerse en contacto con el Departamento de Servicio al Cliente de NSP y pedir información sobre su cuenta o la posible compra de productos a su nombre, o el abuso de los privilegios de su cuenta. El Afiliado, no NSP, será responsable por el uso o abuso de su cuenta y las violaciones del Contrato de Afiliación o a la Política y Procedimientos que de aquí puedan ocurrir.

5. Algunos Afiliados de NSP venden en sus sitios Web productos que no son de NSP. NSP deberá aparecer clara y conspicuamente en una página separada de las otras marcas para evitar la confusión sobre qué productos son exclusivos de NSP. Ninguna marca registrada de NSP deberá ser usada en ninguna página web que

contenga información o anuncio comercial sobre cualquier otro producto o servicio que no sea de NSP.

6. Los Afiliados no deberán registrar o usar ningún nombre de dominio (domain name) de sitio Internet o anuncio comercial que contenga cualquier marca registrada, nombre de producto, eslogan o nombre de promoción de NSP como su nombre de dominio, o que no llene los parámetros aprobados o no sea aprobado por NSP, o que simplemente tenga error gramatical o de deletreo, o que sea confusamente similar a cualquier marca registrada, nombre de producto, eslogan o nombre de promoción de NSP; no es aprobado y no puede usarse, y el Afiliado deberá inmediatamente cerrar/clausurar el sitio web/anuncio comercial o cambiar el nombre del dominio. Si falla en hacerlo, la membresía estará sujeta a su revocación.

7. Todo Afiliado deberá tener la aprobación escrita del Departamento Legal para tener un enlace (link) al sitio Web corporativo de Nature's Sunshine (www.naturessunshine.com). Al tener el permiso de enlace al sitio corporativo, hay una "regla de doble pulso (doble clic)". Esta regla indica que deberá haber una página que incluye un párrafo de desligamiento de responsabilidades (que el Departamento Legal proporcionará) entre todos los enlaces del sitio Web del Afiliado y el sitio Web corporativo. Está estrictamente prohibido enmarcar el sitio Web Corporativo (hacer que el sitio Web de NSP aparezca dentro del marco del URL del Afiliado).

8. El sitio Web de un Afiliado o el sitio Internet de anuncio publicitario no debe dar al usuario la impresión o razón alguna de hacer creer que ha llegado al sitio Web de NSP o que será dirigido al sitio Web de NSP. El sitio Web/ o anuncio comercial deberá establecer clara y conspicuamente que pertenece y es operado por un Afiliado Independiente de NSP y que NSP no es responsable por cualquier declaración, omisión o representación equívoca en el sitio Web.

9. Los Afiliados no deben diseñar sitios web o páginas de entrada para dar la apariencia o impresión de que entraron al sitio NSP o que son parte de "NSP/la compañía" o sitio corporativo de NSP. Es la responsabilidad del Afiliado identificar claramente su sitio web como distribuidor independiente que vende productos de NSP.

10. Los Afiliados no deben registrar ninguna marca o nombres de terceros, especialmente de compañías competidoras de Nature's Sunshine al registrar las meta etiquetas (metatags) con los indexadores de información de Internet (search engines). Dicha acción puede ser causa de una acción disciplinaria y la revocación de tu membresía.

11. Los Afiliados que mantienen su propio sitio o sitios Web acuerdan de ser éticos en sus prácticas de negocios y declaraciones de publicidad en el Internet. Además acuerdan no hacer anuncios comerciales de los productos de otra compañía. NSP tiene el derecho a terminar una cuenta por causas de injusticias o falta de ética en la práctica de negocios, incluyendo y no limitándose a declaraciones engañosas y publicidad falsa.

12. Todos los Afiliados que hacen anuncios comerciales por Internet deberán incluir su nombre o el nombre de su negocio (tal como es reconocido por NSP) en la página de "contácteme" o en otro lugar prominente en el sitio. Esto es necesario para tener un servicio adecuado al cliente y para poder resolver problemas.

13. Todos los Afiliados serán única y unilateralmente responsables de cualquier obligación o daños causados por su uso de un sitio Web para impulsar su negocio de membresía.

14. NSP puede, de tiempo en tiempo, prohibir la publicidad o venta de uno o todos sus productos o servicios por el Internet.

15. NSP puede en cualquier momento prohibir a los Afiliados de cualquier país en particular de hacer pedidos de productos que

se venden en una jurisdicción o territorio diferente al de residencia del Afiliado.

16. Cualquier sitio Web (del Afiliado) que no acate esta Política y Procedimientos puede tener como resultado una acción disciplinaria, incluyendo la revocación de su membresía.

17. NSP publica un Precio de Venta Sugerido del Manufacturero (MSRP) para todos sus productos. Para acatar la ley Anti Monopolio de los EE.UU., y debido al hecho que nuestros Afiliados son Distribuidores Independientes, NSP recomienda y alienta a los Afiliados a que puedan poner en forma independiente los precios al por menor, de acuerdo a sus respectivos mercados. NSP no puede "fijar" precios al por menor en productos vendidos a Distribuidores Independientes.

12.11 Política de Precios por Internet

NSP profesa que la meta es establecer a los productos NSP como la línea líder en hierbas, vitaminas, minerales y suplementos nutritivos se cumple mejor al ofrecer nuestros productos por medio de Distribuidores que proveen un servicio superior y que apoyan los programas de NSP, promoviendo agresivamente la imagen de NSP. NSP además ha determinado que esta meta se daña cuando hay métodos que eliminan la interacción personal en el proceso de venta, permitiendo que algunos Afiliados "sean llevados" por la benevolencia y el reconocimiento de la marca creados por los esfuerzos de otros, o que de otra forma permite a algunos Afiliados aprovecharse injustamente de nuestros esfuerzos promocionales de los productos NSP.

Por lo tanto, NSP ha adoptado unilateralmente la política de que cualquier Afiliado, sin importar su rango o ubicación geográfica, que venda o promueva productos en cualquier forma o en combinación vía el internet a un monto bajo al precio actual al por menor (como está publicado por NSP), será sujeto a la revocación de su membresía.

El poner en tu sitio metaetiquetas o palabras que puedan llevar a la persona a creer que usted está vendiendo bajo el precio de venta al por mayor en cualquier forma, es una violación directa de nuestra política y deberá ser corregido inmediatamente. Usted no deberá pagar por anuncios comerciales, mercadeo por Internet o buscar términos que sean de cualquier modo engañosos, falaces o dolosos.

Los representantes y empleados de NSP están estrictamente prohibidos de discutir la aplicación o interpretación de esta política de ventas, o cualquier otra práctica de avalúo de precios con cualquier Afiliado. Es más, nuestros representantes y empleados están estrictamente prohibidos de buscar o aceptar cualquier aseveración de cumplimiento de la política con un Afiliado. Toda pregunta con respecto a la aplicación o interpretación de esta política debe ser dirigida por escrito a:

NSP Distributor Education and Compliance
2500 Executive Parkway, Suite 100
Lehi, UT 84043

NSP no discutirá bajo ninguna circunstancia con otros Afiliados los tratos de negocios de Afiliado alguno en lo que se relaciona a esta política. Al hablar de las violaciones de esta política, NSP se reserva el derecho de cambiar, enmendar o discontinuar esta política en cualquier momento, y ningún Afiliado tiene el derecho de apoyarse/ confiar en la continua existencia de esta política o cualquiera de los esfuerzos de NSP para aplicar sus términos y condiciones.

NSP se reserva el derecho de escoger los Afiliados con los cuáles hará negocios y el derecho de aceptar o rechazar cualquier pedido de producto de cualquier Afiliado en cualquier momento.

12.12 Medios y Redes Sociales

NSP reconoce la posibilidad de que sus Afiliados deseen usar varias aplicaciones en los Medios Sociales de Comunicación (ejemplo, Blogger, FaceBook, Twitter, LinkedIn, etc.) como herramientas de mercado para apoyar sus esfuerzos de mercadeo. Los mensajes sobre los medios sociales tienden a ser más cortos, más frecuentes, más interactivos y muchas veces más casuales que en otro medio social de mercado. Como tal, el medio social puede llevar mayor riesgo de violar la Política y Procedimientos, así como otras leyes aplicables y regulaciones. Todas las guías y restricciones sobre el mercadeo que se encuentran en la Política y Procedimientos además se aplican a los mensajes a través de los medios sociales. Además, las siguientes precauciones y restricciones se aplican con respecto a su uso por los Afiliados:

1. Identificación – Los números de cuenta/identificadores no deben incluir ninguna marca registrada controlada por NSP o de propiedad de NSP. Todos los perfiles/descripciones de cuenta deben presentar la identidad del Afiliado y su naturaleza de Distribuidor Independiente de la naturaleza de su afiliación con NSP. Las descripciones de la cuenta deberán expresar claramente que la cuenta y cualquiera de las declaraciones hechas en dicha cuenta o por medio de ella, son responsabilidad única del Afiliado.

2. Avatares/logotipos – Los Afiliados sólo pueden usar el logotipo de "Distribuidor Independiente" de NSP, en relación con sus cuentas. Otro uso de propiedad intelectual perteneciente a NSP es prohibido a menos se NSP de permiso expreso por escrito.

3. Exclusividad – Las cuentas profesionales de mercadeo no deberán ser para mensajes casuales no profesionales. No deberán usarse videos, fotos, gráficos, texto u otros mensajes que tengan naturaleza ofensiva o política, asociados con la cuenta.

4. Exactitud – Todo mensaje de cuenta e información de perfil deberá ser exacto y no deberá ser ambiguo, doloso o engañoso, sino que deberá cumplir con todos los requisitos de esta Política y Procedimientos o cualquier instrucción dada por NSP.

5. Cuentas no profesionales – Si los comentarios hechos por un Afiliado en una cuenta o cuentas personales no profesionales son ofensivos u objetables, a sola discreción de NSP, sea o no directamente relacionada con NSP o cualquiera de sus demás Distribuidores Independientes o Afiliados, NSP se reserva el derecho de cerrar la cuenta de Distribución Independiente del Afiliado para proteger los intereses y reputación de NSP.

6. Cuenta de terceros – Cuando se pone comentarios o se comenta en sitios o cuentas de medios sociales de comunicación de terceros, los Afiliados deberán acatar todos los controles y restricciones ya mencionados. Tales comentarios e intercambios deberán ser en todo tiempo profesionales y apropiados.

12.13 MyNSP y Sitios Web Duplicados

NSP provee sitios Web duplicados para aquellos Afiliados interesados en mantener una presencia por Internet. Procuramos mantener estos sitios tan actualizados como nos sea posible. Sin embargo, debido a la gran cantidad de sitios, NSP no es responsable de cualquier costo de programación o mantenimiento de los enlaces entre el sitio personal creado y cualquier enlace con tu sitio MyNSP. Es la responsabilidad del Afiliado mantener su sitio personalizado y cualquier enlace a MyNSP. NSP procura informar a los Afiliados de cualquier cambio que ocurra en el sitio.

12.14 No se Permite Email No Solicitado (Spam)

Los Afiliados no tienen permitido enviar comunicaciones de ningún tipo por e-mail sin haberseles solicitado (SPAM). Los Afiliados

acuerdan que no usarán listas compradas o rentadas cuando envíen comunicaciones o publicidad por e-mail. El enviar fax sin haberse solicitado también es considerado spamming. El no acatar esta política puede resultar en una acción disciplinaria, incluyendo la revocación de la membresía.

Sección 13 – Inactividad y Revocación

13.1 Renovación de Membresía

La membresía está activa por un año a partir de la fecha de su aceptación. Antes de la fecha de vencimiento de ese año, NSP notificará al Afiliado de la fecha de renovación. Para extender la membresía por otros doce meses, el Afiliado deberá llenar la aplicación y remitirla a NSP, al Departamento de Servicios al Cliente, junto con la cuota correspondiente de renovación, o por cargo a una tarjeta de crédito, a más tardar en la fecha indicada. Si no efectúa esta renovación, la cuenta quedará inactiva. Actualmente la cuota de renovación es de \$35.00 y está sujeta a cambios.

NSP puede, por buena causa, rehusar renovar la membresía, en cuyo caso enviará una nota escrita al último domicilio conocido del Afiliado. Para éste propósito, buena causa incluye (pero no está limitada) a:

1. La violación de cualquier disposición de la Política y Procedimientos, del Acuerdo de Membresía, la Aplicación de Membresía y/o el Plan de Compensación de NSP.
2. La conducta del Afiliado (o de alguno de sus oficiales, agentes o empleados) que en cualquier forma traiga mala reputación a NSP, a sus oficiales, agentes o empleados, a los suplementos nutritivos y a la industria de productos de cuidado personal, o a la industria de las ventas directas y que, según la exclusiva discreción de NSP, sea ilegal, engañosa o defraude a NSP o a Clientes, Afiliados potenciales, Afiliados o Coordinadores o cualquier otro afiliado.
3. Por la violación de cualquier ley, disposición u ordenanza.

13.2 Revocación de la Membresía

NSP puede, a su sola discreción y con aviso, revocar la membresía de cualquier Afiliado que:

1. Viola cualquier provisión del Contrato de Afiliación o esta Política y Procedimientos.
2. Participa en cualquier conducta que pudiera dañar de cualquier manera la reputación de NSP, de cualquiera de sus oficiales, agentes o empleados, de la reputación de los suplementos nutritivos y productos de cuidado personal o de la industria de ventas directas.
3. Viola las leyes, disposiciones u ordenanzas gubernamentales o cualquier norma de NSP. NSP puede también, con previo aviso, revocar la membresía de cualquier Afiliado que a través de su capacidad de Afiliado inicie una acción legal o induzca o facilite a cualquier agencia de gobierno a presentar cualquier acción contra NSP, la cual NSP considera a su sola discreción que no tenga fundamento legal o base de hecho.

Cualquier Afiliado puede cancelar o renunciar a su membresía en cualquier momento enviando a NSP una carta fechada y firmada indicando su deseo de cancelar su membresía. El contrato de Afiliación es y será interpretado bajo las cláusulas acordadas en el mismo, bajo la legislación y jurisdicción Mexicana. El Afiliado entiende que al cancelar su membresía sea por el Afiliado o por NSP, el Afiliado no podrá recuperar ganancias futuras que pudieron haberse recibido de ventas hechas antes o después de la fecha de cancelación y que hubiere recibido si hubiese continuado siendo Afiliado.

Al ser revocada la membresía, un Afiliado perderá todos los privilegios relacionados con tal membresía (incluyendo su estatus de Coordinador si se aplica, y el derecho de recibir comisiones u otros pagos).

Sección 14 – Solución de Conflictos y Acciones Disciplinarias

14.1 Investigación y Acción Disciplinaria

NSP se reserva el derecho a realizar investigaciones sobre los Afiliados y sus actividades para garantizar el cumplimiento de esta Política y Procedimientos. Durante el curso de estas investigaciones, El Dpto. de Educación del Distribuidor y Cumplimiento de NSP se comunicará con los Afiliados implicados y, en caso necesario, emitirá una carta de investigación notificando formalmente al Afiliado sobre una investigación. El Afiliado será notificado por carta los términos de la investigación, incluyendo pero no limitándose al período de tiempo que un Afiliado tiene que responder a los detalles de la investigación y la acción disciplinaria inminente.

El incumplimiento de la Política y Procedimientos dará lugar a una investigación y la acción disciplinaria apropiada. El proceso disciplinario puede implicar cualquier o todos estos pasos:

1. Advertencia informal. El Afiliado podrá ser notificado (por vía oral o por escrito) que el Afiliado se encuentra en violación de la Política y Procedimientos de NSP.

2. Advertencia formal. Si una violación particular continúa después de que se emita una advertencia informal, o la violación es lo suficientemente grave como para justificarla, una advertencia escrita formal puede ser enviada al Afiliado infractor indicando que si falla en suspender la violación indicada, puede resultar en una acción disciplinaria.

3. Suspensión. Puede enviarse una carta de suspensión, considerándose una advertencia final. Esta notificación puede incluir una lista de las acciones que se deben tomar para que el Afiliado restablezca su cuenta. Estas acciones pueden ser las siguientes: el cese inmediato de todas las violaciones, la presentación de una declaración por escrito a NSP respondiendo a la suspensión; y/o cualquier otra acción que se requiera por el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. Un Afiliado puede apelar la suspensión por escrito dentro del plazo especificado que se detalla en la carta de suspensión. Afiliados suspendidos no son elegibles para recibir compensación o bonos de NSP o participar en cualquiera de las funciones o programas de NSP y pueden ser multados. NSP se reserva el derecho de retener la indemnización hasta que el proceso disciplinario se ha completado a satisfacción de NSP. Debido a que los Afiliados suspendidos no podrán hacer pedidos de productos, pueden no tener derecho a una indemnización durante el término de la suspensión. A la conclusión de una investigación, una carta será emitida al Afiliado(a) notificándole que el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP ha concluido su investigación. El departamento de Educación y Cumplimiento emitirá una de las siguientes respuestas:

Las acciones tomadas por NSP.

- Aviso de Probación. Emitido para el Afiliado del grupo infractor, este aviso informa a él o ella los resultados de la investigación, así como cualquier acción disciplinaria que NSP considere necesaria.
- Aviso de Revocación. Éste es expedido al Afiliado del grupo infractor cuando la violación de la Política y Procedimientos es lo suficientemente severa para justificar la revocación.

14.2 Revocación Involuntaria

Si es necesario, la membresía de un Afiliado puede ser revocada por NSP. NSP tiene el derecho de tomar medidas rápidas y decisivas para limitar o revocar una membresía que se encuentra en violación de la Política y Procedimientos, la Aplicación de Membresía, las normas que gobiernan el Plan de Compensación, o

cualquier ley o estatuto federal y/o las regulaciones que pertenecen a la actividad de NSP.

En casos extremos de las violaciones por un Afiliado, NSP además reserva el derecho de perseguir un recurso legal, así como el reembolso por los gastos de un Afiliado, incluyendo los honorarios de abogados y gastos legales generados de la violación, y de buscar y obtener otras compensaciones apropiadas, indemnizaciones y desagravios.

Si un Afiliado es rescindido por causa, NSP automáticamente enviará notificación por correo a la dirección más reciente en archivo, para revocar al Afiliado. Una vez recibida la notificación de NSP, el Afiliado debe cesar inmediatamente toda actividad y remover cualquier sitio Web o publicidad impresa aplicables.

Si un Afiliado desea apelar la revocación de membresía, NSP debe recibir la apelación por escrito dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la recepción de la carta de revocación. Si la apelación no se recibe dentro de este plazo, la revocación será definitiva. NSP revisará la apelación oportuna y notificará al Afiliado de la decisión. Esta decisión será definitiva. La revocación será efectiva a partir de la fecha de notificación de revocación original de NSP.

14.3 Efecto de Revocación

Cuando una membresía es revocada por medio de una renuncia voluntaria o por medio de una revocación involuntaria por NSP, dicho Afiliado ya no tiene el derecho a vender productos NSP o patrocinar a otros Afiliados potenciales.

El Afiliado cesante perderá todos los derechos de su actual grupo u organización y ya no tendrá derecho a recibir bonos, premios o compensación alguna de NSP, ni tampoco el Afiliado tendrá derecho alguno a cualquier derecho sobre las listas de Afiliados.

El Afiliado cesante deberá inmediatamente cesar todo esfuerzo de mercadeo relacionado con NSP, incluyendo y no limitándose a la publicidad, sitios web personales y correspondencia.

La posición cesada no puede ser transferida o vendida a ninguna parte.

14.4 Litigio

Cualquier litigio con respecto a los acuerdos entre los Afiliados y NSP se llevará a cabo en el Tribunal Estatal del Condado de Utah, Estado de Utah, o en el Tribunal Distrital de la Corte Federal de Utah, Estados Unidos. Estas políticas y todos los acuerdos entre NSP y los Afiliados se regirán por las leyes del Estado de Utah y son vinculantes para los sucesores y cesionarios de ambas partes.

Si existe un litigio u otro conflicto importante en el que los intereses de un distribuidor son adversos a los intereses de NSP, NSP puede, mediante notificación por escrito al distribuidor, dejar por terminada o suspender la membresía de tal distribuidor si NSP; a su exclusiva discreción, determina que dicha terminación o suspensión es conveniente para proteger sus intereses del negocio, incluyendo, y sin limitación, la protección de información exclusiva de NSP.

Nota: El Afiliado será responsable de todos los costos incurridos por NSP debido al incumplimiento de la Política y Procedimientos, incluyendo, pero no limitándose, a los cargos de reembolso y las tasas manejo y envío.

Sección 15 – Información de Contacto

15.1 Investigación y Acción Disciplinaria

Si tuviera preguntas sobre cualquier aspecto del negocio, problemas sobre pedidos, envíos, procedimientos, organización o compensación, dirija sus cartas y llamadas telefónicas a Servicio al Cliente, a los teléfonos 01800 9028200 o 5624 0220

Horario Operativo de Servicio al Cliente

Lunes a Viernes: 9:00 a.m. a 6:00 p.m. (PST)

Sábados: 10:00 a.m. a 2:00 p.m. (PST)

Servicio al Cliente no puede diagnosticar, prescribir ni recomendar el uso de productos específicos.

NSP monitorea toda llamada para asegurarse que quienes llamen reciban un servicio rápido, cortés y de ayuda. Tal monitoreo puede incluir la grabación de llamadas para futuras revisiones y con el propósito de entrenamiento.