



Políticas y Procedimientos

LO QUE NECESITAS SABER SOBRE CÓMO
ADMINISTRAR Y DESARROLLAR TU NEGOCIO

MÉXICO
Actualizado Agosto 2024

SECCIÓN 1

INTRODUCCIÓN

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

SECCIÓN 2

2.1	Definiciones	2
-----	--------------	---

SECCIÓN 3

3.1	El Código de Ética	2
-----	--------------------	---

SECCIÓN 4

INSCRIPCIÓN Y MANEJO DE CUENTAS

4.1	Beneficios del Consultor	2
4.2	Solicitud de Consultor NSP	2
4.3	Número de ID de Consultor	3
4.4	Edad Legal	3
4.5	Propiedad (Tenencia) de la red	3
4.6	Información Confidencial	3
4.7	Compensación y honorarios de los consultores	3
4.8	Territorio y Patrocinio Global	3
4.9	Intereses Beneficiosos	4
4.10	Corporaciones, sociedades, fideicomisos, propietarios únicos y otras entidades	4
4.11	Matrimonio del Consultor	4
4.12	Divorcio del Consultor	4
4.12	Muerte del Consultor	4
4.14	Cambios de Cuenta del Consultor	4
4.15	Transferencia de Membresía por Venta, o Cesión de Derechos	4
4.16	Transferencia de Membresía por Testamento	4
4.17	Reconocimiento y Beneficios por Cuentas con Cambio de Propiedad	4
4.18	Elegibilidad de Eventos	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	Privacidad y manejo de información de identificación personal en su empresa NSP	5
5.5	Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo	5
5.6	Actividades Denigrantes o Despectivas	5
5.7	Declaración de Mercado y de Ventas de Productos	5
5.8	Declaraciones de Respaldo Gubernamental	6
5.9	Exclusión de Responsabilidad	6
5.10	Ley Norteamericana sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero	6
5.11	Reporte de Comportamiento Corrupto	6
5.12	Acusaciones Falsas	6
5.13	Impuestos	6
5.14	No venta/Compra de Clientes Potenciales	6

SECCIÓN 6

RESPONSABILIDADES DE PATROCINIO

6.1	General	6
6.2	Responsabilidades con Posibles Consultores	6
6.3	Cambio de Patrocinio	6
6.4	No Compra de Inventario Estático	6
6.5	No Acaparamiento	6
6.6	No Patrocinio de Empleados de la Compañía ni Familia o Parientes de los mismos	6
6.7	Competencia de Empleo	6
6.8	No solicitud de Miembros de Synergy	7

SECCIÓN 7

RESPONSABILIDAD DE VENTAS

7.1	Pago de Producto	7
-----	------------------	---

SECCIÓN 8

PEDIDO DE PRODUCTOS

8.1	Pedidos por Teléfono	7
8.2	Pedidos por Internet	7
8.3	Calendario y Horario de Pedidos	7
8.4	Productos Descontinuados (NLA)	7

SECCIÓN 9

ENVÍO

9.1	Métodos de Envío	7
9.2	Cambio de Dirección de Envío	7
9.3	Pedidos Perdidos	7
9.4	Otros Cargos	7
9.5	Cargos de Manejo y Envío	8

SECCIÓN 10

DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO

10.1	Garantía y Devolución del Producto	8
10.2	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	8
11.3	Ventas por Catálogo	8
11.4	Tiendas de Distribución Minorista	8

SECCIÓN 12

PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS NSP

12.1	Normas Generales de Publicidad	8
12.2	Identificación del Consultor	9
12.3	Usos no medicinales	9
12.4	Propiedad Intelectual NSP	9
12.5	Licencia	9
12.6	Reportando Reclamos Legales	9
12.7	Publicidad Producida por Consultores y/o Modificación de Materiales NSP por el Consultor	9
12.8	Reclamo de Productos	9
12.9	Materiales de Interés General Producidos por NSP	9
12.10	Telemarketing	9
12.11	Mercadeo por Internet	9
12.12	Medios y Redes Sociales	10
12.13	Sitios Web	10

12.14	No se Permite Email No Solicitado	11
-------	-----------------------------------	----

12.15	Sitios web	11
-------	------------	----

SECCIÓN 13

INACTIVIDAD Y REVOCACIÓN

13.1	Renovación de Membresía	11
13.2	Revocación de la Membresía	11

SECCIÓN 14

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIONES DISCIPLINARIAS

14.1	Investigación y Acción Disciplinaria	11
14.2	Revocación Involuntaria	12
14.3	Efecto de Revocación	12
14.4	Litigio	12

SECCIÓN 15

15.1	Información de Contacto	12
------	-------------------------	----

NUESTRO PROPOSITO

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:

Por más de 50 años, hemos desarrollado juntos un negocio, basado en cinco valores principales:

Calidad – Configurar las normas, no solo satisfacerlas

Integridad – Hacer lo correcto porque es correcto

Servicio – Proveer valor y mostrar respeto a todos

Comunidad – Conectar 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 Políticas y Procedimientos, Parte del Acuerdo de Membresía

NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS DE MÉXICO, S.A. de C.V. ("NSP") ha establecido estas Políticas 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 Consultores, según se define en la Sección 2, adelante. Las Políticas, incluyendo posibles modificaciones, se incorporan en el Acuerdo de Membresía NSP, junto con el Modelo de Negocios del Consultor ("Plan de Compensación") NSP y la Solicitud de Consultor. Cuando se usa el término Acuerdo de Membresía en estas Políticas, se refiere colectivamente a la Solicitud de Consultor, el Plan de Compensación NSP y estas Políticas. El Acuerdo de Membresía constituye un contrato completo de membresía entre el Consultor Independiente ("Consultor") y NSP. Es la responsabilidad de cada Consultor 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.naturesunshine.mx. 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 Consultor independiente hace negocios con NSP, con otros Consultores Independientes y con clientes. El incumplimiento de cualquier aspecto de las disposiciones del Acuerdo de Membresía puede dar lugar a, entre otras cosas, la pérdida del derecho del Consultor 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 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 son efectivas a partir de junio 2024 .

Toda disposición o causa a tratar establecida bajo una versión anterior de estas Políticas 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 Enmiendas

Todos los Consultores entienden y acuerdan que NSP, a su entera discreción, puede enmendar el Acuerdo de Membresía de vez en cuando. Todos los Consultores entienden y aceptan estar sujetos a las versiones más actualizadas de estas Políticas, el Plan de Compensación de NSP y los demás documentos que forman el Acuerdo de Membresía, incluyendo las revisiones o enmiendas realizadas después de la fecha de inscripción de cada Consultor, cuando ocurra cualquiera de las siguientes cosas: (a) completar la Solicitud de Membresía y entrar en el Acuerdo de Membresía; (b) renovar una Membresía; (c) inscribir a un nuevo Consultor; o (d) aceptar cualquier comisión u otro pago de NSP conforme al Plan de Compensación de NSP. Todos los Consultores estarán obligados por cualquier revisión o enmienda después de la notificación de las revisiones o enmiendas a través de cualquier canal de comunicación oficial de NSP con vigencia treinta (30) días después de la publicación de dicha notificación (excepto cuando la ley exija un período más prolongado, en cuyo caso se aplicará el período más largo). Los canales de comunicación oficiales incluyen, pero no se limitan a, las publicaciones de información o estas Políticas, el Plan de Compensación de NSP u otros documentos que forman el Acuerdo de Membresía en el sitio web de NSP, correos electrónicos a la dirección de correo electrónico archivada, anuncios en cualquier boletín oficial de NSP, o por correo enviado a la dirección en el archivo.

1.5 Políticas 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.

1.6 Exención de Responsabilidad

NSP tendrá derecho de exigir a los Consultores 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 comunicada por escrito por el Jefe de Cumplimiento del Distribuidor o un funcionario autorizado de NSP.

1.7 Preguntas sobre el Acuerdo de Membresía

La intención de NSP es que sus Consultores cumplan con las leyes, políticas y pautas legales establecidas. NSP tiene personal legal para ayudar en este sentido. Si un Consultor Independiente tiene preguntas sobre el Acuerdo de Membresía o estas Políticas, 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 las Políticas, 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 Consultores. El Departamento Legal de NSP sólo representa a NSP y no a un Consultor en cualquiera de sus capacidades.

SECCIÓN 2

2.1 Definiciones

En estas Políticas, 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 Consultores.

"Membresía" significa el derecho a distribuir los productos NSP y cumplir las obligaciones como Consultor de NSP. Los términos "Membresía", "Consultor" o "Consultores" no deberá connotar derecho o interés alguno de propiedad en NSP, sus productos o cualquier otra cosa más que la de tener el derecho de distribuir productos de NSP.

"Centro de Distribución" son establecimientos en donde se venden, comercializan y distribuyen en exclusiva los Productos y Plan de Oportunidades NSP.

"Afiliado" Un cliente de NSP que ha completado y enviado una Solicitud de Afiliado (el "Acuerdo de Afiliado") para recibir pagos o crédito de producto por recomendar los Productos de NSP a otros. Los Afiliados no son empleados de NSP.

"Oficina Central" es la Oficina Corporativa de NSP ubicada en Avenida Insurgentes Sur 1216, Oficina 405 Colonia Tlacoquemecat del Valle, Alcaldía Benito Juárez, C.P. 03200, Ciudad de México.

"Plan de Compensación" significa las prácticas de negocio que permiten al Consultor adquirir suplementos de salud de alta calidad a costo de Consultor; desarrollar un negocio independiente; ganar reembolsos, comisiones y bonificaciones; y asistir a los eventos y reuniones educativas patrocinadas por NSP. Para más detalles, favor de referirse a los documentos del Plan de Compensación de NSP.

"Solicitud de Consultor" El contrato que une al Consultor y NSP, que regirá la membresía de dicho Consultor.

"Acuerdo de Membresía" significa la "Aplicación" o solicitud de Membresía y cualquier documentación requerida que será presentada a NSP y que está sujeta a su aceptación o rechazo por NSP. Al ser aceptado por NSP, la "Solicitud de Consultor", junto con el Plan de Compensación de NSP y las Políticas de NSP, constituyen el "Acuerdo de Membresía".

"Consultor" También denominado indistintamente Consultor Independiente, la persona física que a través de la firma de un contrato mercantil con NSP, 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 Consultor 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 Consultor que invita, promueve y convence a otra (s) persona (s) a inscribirse en el registro de Consultores NSP.

SECCIÓN 3

3.1 El Código de Ética

Todo Todo Consultor acuerda operar como Consultor Independiente de NSP, con honestidad y en forma ética y profesional en todo momento, y de acuerdo a estas Políticas. La violación ética por Consultores 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.

Como contratista independiente y Consultor de NSP, usted promete y acuerda que, entre otras cosas:

- Será cortés, respetuoso, honesto y justo en todos sus tratos mientras actúe como Consultor Independiente de NSP; Por otra parte, desempeñará sus actividades profesionales de manera que mejorará su reputación y la reputación positiva de NSP.
- Cumplirá con sus responsabilidades de liderazgo como Patrocinador por medio de la capacitación, ayuda y apoyo a los Consultores de su organización de ventas. Respetará la relación como Patrocinador de cada Consultor de la familia NSP, y no va a tratar de interferir o cambiar estas relaciones. No hará declaraciones despectivas o falsas sobre otros Consultores de NSP.
- Seguirá las Políticas esforzándose por seguir el espíritu y la letra de estas Políticas.
- Cumplirá con los términos y condiciones a los que se comprometió al momento de firmar su Solicitud de Consultor.
- No diagnosticará ni recetará un tratamiento para enfermedad alguna ni hará declaraciones ilegales en cuanto a los productos. No recomendará a nadie que suspenda los servicios, recomendaciones o medicamentos de cualquier médico u otro profesional.
- No tergiversará ni hará declaraciones o promesas con respecto al potencial de ingresos del Plan de Compensación.
- No tergiversará los productos NSP o el Plan de Compensación, ni participará en prácticas denigrantes, engañosas, fraudulentas o ilegales.
- Garantizará todas las ventas de los clientes de acuerdo a los términos de la Política de Devolución para el cliente.
- No omitirá, causará o permitirá que se omita cualquier material relacionado con los productos NSP, el Plan de Compensación o las Políticas.

SECCIÓN 4

INSCRIPCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTA

4.1 Beneficios del Consultor

Los Consultores 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 Consultores 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 Consultor.
- Participar en concursos de incentivo patrocinados por NSP o sus Consultores.
- Disfrutar de la oportunidad de asistir a eventos educativos de NSP.
- Asistir a seminarios de capacitación pagando cualquier cargo aplicable

4.2 Solicitud de Consultor NSP

NSP No requiere pedido inicial de producto u otro tipo de pedido, compra o pago, con excepción de la compra de un Kit de Inicio de Negocio. Una persona puede convertirse en Consultor de NSP al completar el Acuerdo del Consultor Independiente, comprar el Kit de Inicio de Negocio y adjuntando una copia de su identificación oficial.

4.3 Número de ID de Consultor

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

4.4 Edad Legal

Los Consultores deberán tener por lo menos 18 años para poder ser miembro o convertirse el consultor de NSP.

4.5 Propiedad (Tenencia) de la red

Los Consultores reconocen y aceptan que: • La red está protegida como un bien comercial secreto y valioso, de propiedad exclusiva de NSP y de sus compañías afiliadas; • La red ha sido desarrollada para beneficio exclusivo de NSP y sus Consultores, ya que promueven actividades comerciales autorizadas y los productos de NSP a través de la red; • La protección de la red es fundamental para el éxito continuo, tanto de NSP como de sus Consultores; • La violación de estas normas ocasiona un daño irreparable a la Red, a la Compañía y a sus Consultores asociados. Por lo tanto, los Consultores acuerdan que el incumplimiento de las obligaciones detalladas en estas Políticas constituirá una interferencia injustificada e irrazonable con la relación contractual entre NSP, sus Consultores y que daña el interés comercial competitivo y la integridad de NSP y la Red; y • La renuncia o término de una Membresía resulta en la pérdida de todos los derechos y beneficios como Consultor, incluida la pérdida permanente de la organización descendente (grupo) y la red.

4.6 Información confidencial:

Como resultado de ser un Consultor, los Consultores tienen acceso a información confidencial que reconocen que es propietaria, altamente sensible y valiosa para NSP y sus negocios afiliados.

Esta información está disponible para ellos única y exclusivamente con el fin de promover la venta de productos NSP, de prospección, capacitación y patrocinio de terceros que deseen convertirse en Consultores, y para desarrollar y promover aún más el negocio NSP del Consultor. Los Consultores y NSP acuerdan y reconocen que, si no fuera por estar de acuerdo con la obligación de confidencialidad y no divulgación de los Consultores, NSP no pondría la información confidencial a disposición de los Consultores. En la medida permitida por la ley aplicable mientras una persona sea Consultor, y durante un período de 6 meses después de la terminación o expiración de la Solicitud de Consultor, los Consultores no podrán, por ningún motivo, en su propio nombre o en nombre de otra persona:

- Divulgar, directa o indirectamente, la contraseña u otro código de acceso a la red;
- Usar la información confidencial para competir con NSP y sus negocios afiliados, o para cualquier otro propósito que no sea promocionar a NSP;
- Solicitar a cualquier Consultor de NSP y sus negocios afiliados o de la red, o de alguna manera intentar influir o inducir a cualquier Consultor de NSP y sus negocios afiliados, a modificar su relación comercial con NSP y sus negocios afiliados;
- Usar o divulgar a cualquier persona cualquier información confidencial relacionada o contenida en la red que se haya obtenido mientras estaba vigente la Solicitud de Consultor; o
- Uso indebido de información patentada y confidencial de NSP al reclutar o intentar reclutar a un Consultor existente a otra compañía de ventas directas/mercadeo en red.

En caso de renuncia o terminación de la membresía, los Consultores inmediatamente destruirán o devolverán a NSP toda la información confidencial. Las obligaciones bajo esta disposición seguirán vigentes después de la terminación o vencimiento de la Solicitud del Consultor. El Consultor deberá indemnizar y eximir de responsabilidad a NSP y sus compañías afiliadas por todos los reclamos por daños, responsabilidades y gastos que surjan de cualquier violación o incumplimiento de esta disposición.

4.7 Compensación y honorarios de los Consultores

Un Consultor es compensado de conformidad con el Plan de Compensación de NSP aplicable al país de residencia de la Membresía. Al igual que con cualquier otra oportunidad de venta, la remuneración obtenida por los Consultores varía significativamente. Las personas eligen convertirse en Consultores por varias razones. Muchos lo hacen para comprar productos NSP al precio mayorista. Otros pueden unirse para mejorar sus habilidades comerciales, incluyendo la administración de su propio negocio. En consecuencia, muchos Consultores nunca califican para recibir comisiones. Ganar una compensación significativa como Consultor requiere de tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. La oportunidad de negocios de NSP no es un programa para hacerse rico rápidamente. A ningún Consultor se le garantiza un ingreso específico ni se le garantiza ningún nivel de ventas, ganancias o éxito. Un Consultor es totalmente responsable de cumplir los requisitos de calificación del Consultor. Las Políticas y normas descritas en la(s) sección(es) del Plan de Compensación de este documento y en el sitio web de NSP son las pautas para el pago de las ganancias bajo el Plan de Compensación y de las tarifas cobradas a los Consultores. En caso de discrepancias en el pago de ganancias, prevalecerán los términos y condiciones del Plan de Compensación. Aunque NSP proporciona la mayoría de los servicios para los Consultores de forma gratuita, de vez en cuando un Consultor solicitará o requerirá servicios que justifiquen tiempo y gastos adicionales para investigar o abordar. Se notificará a los Consultores que soliciten servicios sobre cualquier cargo adicional y se le cobrará a discreción de NSP.

4.8 Territorio y Patrocinio Global

La aceptación del Acuerdo de Membresía provee autorización para conducir la venta de productos y negocio en el ámbito de México. Además, NSP ofrece a sus Consultores la capacidad de patrocinar a nuevos Consultores en cualquier mercado internacional donde se encuentre NSP operando como compañía de ventas directas. A través del Patrocinio Global 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 Consultores 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 <https://www.naturessunshine.mx/> o manda email a centrodecontacto@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 Acuerdo de Membresía, las Políticas, 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 Consultores patrocinados globalmente de acuerdo al Acuerdo de Membresía, las Políticas, el Plan de Compensación, etc. del país/mercado donde el nuevo Consultor patrocinado globalmente reside.

Los Patrocinadores Globales no califican para los incentivos del plan de compensación del país donde reside el Consultor patrocinado globalmente.

Los Patrocinadores Globales pueden inscribir a cuantos Consultores deseen en todos los países participantes; sin embargo, no pueden inscribirse como Consultores autorizados en cualquier país excepto en el de su residencia.

Como política en toda la compañía, cualquier Consultor/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 Consultor 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

4.9 Intereses Beneficiosos

Los Consultores de una unidad familiar –definido como esposo, esposa e hijos viviendo en la misma dirección– no 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 Consultor de la familia se vuelve a inscribir sin antes cancelar su cuenta original y sin esperar seis meses para re-inscribirse.

4.10 Corporaciones, sociedades, fideicomisos, propietarios únicos y otras entidades

NSP se reserva la facultad de aceptar o no, a su discreción exclusiva, que se utilice una sociedad anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada u otra entidad como un vehículo para la membresía NSP. En la solicitud debe:

1. Presentar una solicitud por escrito al Departamento de Servicio al Cliente de NSP, con Atención a: Coordinador de Servicio al Cliente.
2. Solicitar que NSP configure la cuenta como una corporación (o cualquier otra entidad legal, como sea el caso).
3. Proporcionar el Número de Identificación Fiscal Federal y cualquier número de impuestos estatales solicitado para esa entidad.
4. Proporcionar los artículos de la incorporación de esa entidad. Estos deben incluir el nombre o nombres de los agentes de la entidad de la corporación (debe haber nombrado por lo menos dos de estos funcionarios) y los accionistas (o miembros).
5. Incluir los nombres y firmas de cada persona con autoridad para cobrar o hacer pedidos de productos NSP en la cuenta de su entidad.
6. El número de miembros y todos los pagos de las primas, la correspondencia y la información serán procesados y tratados en el nombre de la empresa o entidad.

4.11 Matrimonio del Consultor

Las parejas casadas o las parejas que viven juntas en una relación bajo la ley deben estar inscritas con una sola membresía, aún cuando solo uno de ellos sea el titular de la cuenta. Si ambos desean ser titulares, la solicitud debe estar firmada por ambas personas y se les dará un único número de identificación. Los Consultores que posteriormente se casen o cohabiten con otro Consultor deben combinar sus membresías con la continuación de la membresía del Consultor más antiguo y la cancelación de la membresía del Consultor más nuevo.

4.12 Divorcio del Consultor

Si los Consultores casados obtienen un divorcio, NSP seguirá tratando a los Consultores 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 un tribunal, 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.

4.13 Muerte del Consultor

En caso de fallecimiento de un Consultor, 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 Consultor 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.

4.14 Cambios de Cuenta del Consultor

Para cambios a la cuenta, por ejemplo, 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.

4.15 Transferencia de Membresía por Venta o Cesión de Derechos

No se permite la venta parcial o la división de un grupo. Sin embargo, un Consultor puede vender su Membresía de NSP, sujeto a la aprobación previa por escrito de NSP. NSP proporciona el “Formulario para realizar cambios de Información en la Cuenta” para este fin (que se encuentra en el sitio web corporativo). Los formularios completamente llenados, incluyendo las firmas y la certificación notarial que se requiera, deben enviarse al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. El vendedor debe notificar a su Patrocinador de la venta. Los términos y condiciones del Acuerdo de Membresía siguen vigentes, independientemente de los cambios organizativos debidos a la venta de una Membresía de NSP.

NOTA: Cualquier Consultor activo que desee adquirir un interés en el negocio de otro Consultor debe terminar primero la membresía existente del comprador y dejar de funcionar de cualquier manera como Consultor de NSP, incluida la compra de productos por un período de al menos seis (6) meses. El comprador debe volver a presentar una solicitud como Consultor en la Membresía recién adquirida mediante la presentación de una nueva Solicitud de Membresía y el artículo de incorporación o asociación, que debe ser aceptado por NSP. NSP se reserva el derecho de denegar la transferencia de cualquier membresía de NSP por cualquier motivo o sin motivo.

4.16 Transferencia de Membresía por Testamento

El negocio de un Consultor puede ser transferido por medio de una sucesión. Se deben completar todos los pasos de preparación legal para asegurarse de que la transferencia cumpla con los requisitos de NSP y con las leyes aplicables. El sucesor o sucesores adquieren el derecho de las comisiones de Consultores del grupo, pero también deben alcanzar las metas de puntaje de VG y de liderazgo, y deben conducir el negocio de acuerdo a las Políticas de NSP, al Acuerdo de Membresía, al Acuerdo del Consultor Independiente y el Plan de Compensación.

4.17 Reconocimiento y Beneficios por Cuentas con Cambio de Propiedad

NSP ofrece a los titulares de cuentas muchos beneficios basados en rango. Algunos elementos de reconocimiento y premios están diseñados para honrar sólo a los que originalmente desarrollaron el negocio.

Una persona que gana cualquier tipo de participación en una cuenta NSP establecida será designada como “titular de la cuenta heredada”.

Las cuentas heredadas no son diferentes de cualquier otra cuenta NSP, excepto que los titulares de las cuentas heredadas obtienen reconocimiento publicado y en el escenario por separado de NSP propietarios de la cuenta. Los titulares de cuentas heredadas pueden recibir avance de rango y reconocimiento adicional a medida que crecen sus grupos sujetos a los requisitos de calificación establecidos en el Plan de Compensación y publicados de vez en cuando por NSP.

4.18 Elegibilidad de Eventos

NSP organiza muchos eventos de manera regular, incluyendo algunos que están abiertos a todos los que deseen asistir y otros que son solo por invitación. Estos incluyen la Convención Nacional, Convención Internacional, etc. Los Consultores elegibles pueden asistir a muchos de estos eventos, mediante el cumplimiento de diversas actividades comerciales, como se define cada año como parte de los programas de incentivos anuales. Para ser elegible para recibir

y participar en cualquier evento, un Consultor debe estar en buenos términos con la Compañía, promoviendo activamente los productos NSP, particularmente en relación con el cumplimiento de las Políticas. Ejemplos de esto, incluyen la comercialización adecuada de productos NSP de acuerdo con las pautas de comercialización NSP, no reclutar a Consultores NSP de otras líneas, no reclutar Consultores NSP para otras compañías de MLM / Venta Directa, etc. Todos los Consultores deben participar en cada evento que puedan asistir. Todos los Consultores deben apoyar eventos corporativos patrocinados y reuniones de capacitación dentro de su región geográfica, incluidas conferencias telefónicas, seminarios web, capacitaciones semanales de educación, etc., a través de asistencia personal y alentando la participación de su línea de éxito, para desarrollar sus habilidades comerciales y conocimiento del producto, y aprender del equipo corporativo y otros Consultores. Las calificaciones para eventos son intransferibles.

Los Consultores pueden calificar para vacaciones exclusivas en diferentes lugares y disfrutar de maravillosos alojamientos, comida, entretenimiento y cultura. Estos viajes crean recuerdos y fortalecen los lazos entre líderes y ejecutivos de NSP. Los requisitos de calificación pueden variar para cada viaje

Convención Nacional. Todos los Consultores pueden asistir a este evento que se lleva a cabo en varios lugares de su país. La convención se enfoca en la educación de productos, capacitación y habilidades comerciales. Todos los Consultores pueden calificar para que NSP pague hasta el cien por ciento (100%) de los costos de la convención (excluidos los gastos de viaje). Los detalles de la calificación pueden variar de un año a otro y están disponibles en el sitio web corporativo durante el período de calificación. Las calificaciones son intransferibles. Los Consultores participantes deben cumplir con los criterios de elegibilidad para premios del evento, como se describe anteriormente.

SECCIÓN 5

OPERACIÓN DEL NEGOCIO

5.1 Comportamiento Ético

Cada Consultor debe cumplir con el Código de Ética de NSP, estas Políticas, con el Acuerdo de Membresía, el Plan de Compensación, con todas las obligaciones contractuales y con la legislación Mexicana aplicable. NSP no tolerará la actividad no ética de un Consultor. 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 Consultor no es ética. Cualquier incumplimiento o violación de estas Políticas puede considerarse no ético. Cualquier acción que pueda causar que NSP o sus Consultores 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 Consultores en relación con la reventa de los productos NSP u otros aspectos de su negocio, excepto en el Acuerdo de Membresía. 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 (carros, quioscos, etc.), 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 autorizará contratos separados o secundarios entre los Consultores, ni considerará dicho acuerdo válido, y puede terminar o de otra manera disciplinar a los Consultores por entrar en ese tipo de acuerdos.

5.3 Estatus de Contratista Independiente

Cada Consultor es un contratista independiente de NSP. Los Consultores no son empleados, agentes, socios, empresas conjuntas o representantes de NSP,

su patrocinador o de cualquier otro Consultor. Los Consultores no tienen derecho a reclamar el desempleo o la remuneración de trabajador como consecuencia de haber sido o ser un Consultor. NSP no adquiere ni reconoce obligación alguna de carácter laboral, a favor del Consultor en virtud de no ser aplicables a la relación contractual que consta en este instrumento, los artículos 1º y 8º de la Ley Federal del Trabajo. Por lo que el Consultor o su personal no serán considerados como trabajador para ningún efecto legal en general. Ningún Consultor está autorizado para actuar en nombre de NSP, o para obligar legalmente a NSP, a su Patrocinador o cualquier otro Consultor o individuo.

5.4 Privacidad y manejo de información de identificación personal en su empresa NSP.

La información de identificación personal (“IIP”) es información que lo identifica o le permite contactar a un individuo. Incluye nombres, direcciones de correo electrónico, direcciones de envío, números de teléfono, datos de tarjetas de pago, números de identificación del gobierno, y otra información asociada con estos detalles de clientes, clientes potenciales, Consultores y futuros Consultores. NSP recopila, usa y comparte la IIP de los Consultores, Clientes y prospectos de acuerdo con nuestra Declaración de Privacidad publicada en www.naturessunshine.mx/politica-de-privacidad/. Debido a la naturaleza única del mercadeo en red, es probable que reciba una IIP de nosotros o directamente de otros Consultores, clientes y Consultores prospectivos. Recopile solo la información personal que necesita. Es su responsabilidad mantener la seguridad de toda IIP que reciba. Debe triturar o eliminar irreversiblemente la IIP una vez que ya no la necesite. La ley puede exigirle que notifique al cliente y, en algunos casos, a los reguladores en caso de violación de datos. No puede compartir, vender o intercambiar IIP con terceros o para terceros con fines de mercadeo directo, y solo puede utilizar y compartir IIP con el fin de proporcionar productos y servicios de NSP a sus Consultores, clientes y posibles clientes de su línea descendente, y ejecutar su propio negocio independiente de NSP. El IIP no se puede compartir para fines distintos a los que le ha notificado al cliente. La recopilación, el procesamiento, el uso y la transferencia de IIP están altamente regulados y debe cumplir con todas las leyes vigentes de privacidad y protección de datos.

5.5 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo

Los Consultores no pueden, directa o indirectamente, patrocinar o solicitar a otros Consultores en cualquier otra organización o grupo multinivel o de compañía de ventas directas (ej. “Cruce de Patrocinios”).

Los Consultores no promoverán otra compañía o sus productos durante o en conexión con cualquier reunión o función de NSP patrocinada por o para cualquier Consultor del grupo de dicho Consultor. Esto incluye en los medios sociales y los sitios Web.

Un Consultor no puede tratar de convencer a otros Consultores a cambiar Patrocinadores o posiciones en el grupo u organización dentro de NSP (ej., “Robo de Grupos”). Los Consultores que deciden estar participando en estas actividades se revocarán sus membresías.

5.6 Actividades Denigrantes o Despectivas

Los Consultores llevarán a cabo sus negocios con profesionalismo e integridad. Los Consultores no desacreditarán o desprestigiarán de ninguna manera a NSP, sus empleados o cualesquier otro Consultor. Por otra parte, los Consultores no deberán hacer declaraciones falsas o despectivas sobre la calidad del producto o de la empresa de un competidor.

5.7 Declaración de Mercado y de Ventas de Productos

Los Consultores no deberán hacer ninguna afirmación falsa o engañosa u omisión material de hechos relevantes. Los Consultores no deben hacer declaraciones inapropiadas o engañosas u otras tergiversaciones de recompensas financieras, ganancias, ingresos potenciales o ventajas fiscales de membresía. Los Consultores 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 Consultores.

5.8 Declaraciones de Respaldo Gubernamental

Los Consultores 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 ninguna autoridad gubernamental o secretaría, u otro tercero.

5.9 Exclusión de Responsabilidad

BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA NSP NI NINGUNO DE SUS, CONSULTORES A NSP, ACCIONISTAS, EJECUTIVOS, DIRECTORES NI EMPLEADOS, SERÁN RESPONSABLES ANTE USTED COMO CONSULTOR (NI ANTE CUALQUIERA QUE RECLAME POR O A TRAVÉS DE USTED) POR DAÑOS O PERJUICIOS, FORTUITOS O NO, INDIRECTOS, INCIDENTALES O ESPECIALES. EL CONSULTOR INDEMNIZARÁ, DEFENDERÁ Y MANTENDRÁ EN PAZ Y A SALVO A NSP DE Y CONTRA TODAS LAS RECLAMACIONES, RESPONSABILIDADES, PÉRDIDAS, DAÑOS, MULTAS O PENALIDADES, GASTOS Y/O CUALQUIER OTRO DAÑO DERIVADO DE CUALQUIER RECLAMACIÓN EFECTIVA O SUPUESTA DERIVADA DE LAS ACCIONES DEL CONSULTOR.

5.10 Reporte de Comportamiento Corrupto

Los Consultores 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 Consultor que tenga una queja específica sobre otro Consultor o tiene conocimiento de alguna violación de estas Políticas, 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.

5.11 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.

5.12 Impuestos

NSP no es responsable por ningún impuesto, ni ningún otro tipo de retenciones que estén a cargo del Consultor. Cada Consultor deberá presentar oportunamente todas las declaraciones e informes requeridos por las autoridades tributarias y pagar todos los impuestos correspondientes o relacionados a sus actividades como Consultor.

5.13 No venta/compra de Clientes Potenciales

NSP prohíbe a los Consultores la venta de clientes potenciales a otros Consultores 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 Consultor Independiente, y conlleva muchos beneficios y responsabilidades. Un Consultor puede actuar como patrocinador de nuevos Consultores si el Patrocinador está en buenos términos con NSP.
- Un nuevo Consultor tiene el derecho de escoger su patrocinador y tener a dicho patrocinador listado en el Acuerdo de Membresía.
- NSP no mediará disputas resultantes de uno o más individuos que contactan al mismo prospecto.
- Si más de un Consultor reclama el patrocinio de la misma persona, NSP reconocerá el patrocinio que se detalla en el primer formulario del Acuerdo del Consultor Independiente firmado, completo, aceptado y recibido por la Oficina Central.
- El Acuerdo del Consultor Independiente firmado protegerá la relación de Patrocinador/Consultor.

6.2 Responsabilidades con Posibles Consultores

Un patrocinador debe indicar claramente a los posibles Consultores, en todas las presentaciones, que no hay compensación pagada a ningún Consultor únicamente por patrocinar nuevos Consultores. 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

NSP desalienta cualquier Cambio de Patrocinadores. Un Consultor cuya cuenta ha pasado la fecha de vencimiento anual puede volver a inscribirse siempre y cuando no exista ninguna actividad en la cuenta por un período de 12 meses.

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

6.4 No Compra de Inventario Estático

Los Consultores no deberán alentar a su grupo ni a ningún otro Consultor 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 Consultor. NSP espera que ese producto sea consumido—no comprado y almacenado. Los Consultores deberán consumir sus productos o venderlos a personas que sí los consumirán.

6.5 No Acaparamiento

La práctica llamada acaparamiento (stacking) está prohibida. El acaparamiento se define como el uso de uno o más Consultores o una o más personas en el grupo de un Consultor que aparentemente venden productos y reciben descuentos y bonificaciones basados en dichas ventas, pero que, en realidad, no son responsables de la venta de dichos productos; o varios Consultores 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 Consultores 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 Consultores ficticios, la membresía será revocada inmediatamente.

6.6 No Patrocinio de Empleados de la Compañía ni Familia o Parientes de los Mismos

Un Consultor 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 Consultores, ni debe solicitar que endosen 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 Consultores, 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.

6.7 Competencia de Empleo

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

6.8 No solicitud de Miembros de Synergy

Synergy Worldwide (Synergy) es una subsidiaria de propiedad total de NSP. Para proteger la integridad de nuestros planes de venta separados y las organizaciones originales de multinivel, es imperativo que los Miembros/Consultores de ambas compañías sean prohibidos de patrocinar o reclutar a Miembros / Consultores de una u otra compañía. Un Consultor de NSP no puede inscribirse bajo Synergy. La Política de Synergy establece que: "Ningún grupo o Miembro de Synergy puede solicitar la inscripción a Synergy, directa o indirectamente a ningún Consultor de NSP. Synergy terminará su membresía inmediatamente notificándole por escrito, sea por fax, e-mail o correo regular. Es más, Synergy prohibirá a cualquier Consultor de NSP a ser parte como Miembro de Synergy"

SECCIÓN 7

RESPONSABILIDAD DE VENTAS

7.1 Pago de Producto

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

SECCIÓN 8

PEDIDO DE PRODUCTOS

Los Consultores pueden hacer sus pedidos de dos maneras:

1. Directamente de la Oficina Central, a precio Consultor, por medio de Internet, correo o por teléfono.
2. Centros Autorizados de Negocio Independientes.

8.1 Pedidos por Teléfono

Los Consultores pueden hacer pedidos por teléfono usando una tarjeta de crédito con cargo a su cuenta bancaria. El número telefónico de Servicio al Cliente de NSP es 55 5624 0220.

Los representantes de Servicio al Cliente pueden procesar pedidos de productos y ayudarles con preguntas sobre pedidos, adicional brindan apoyo a consultas 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 siguiente día hábil. 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

Ocasionalmente se hace necesario discontinuar un producto en particular. Los productos que se identifiquen como "descontinuados" no serán facturados y el Consultor 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 de un Consultor.

SECCIÓN 9

ENVÍO

9.1 Costos de Envío

0.01-1,500.00	\$89.00
1,500.01-6,000.00	\$160.00
6,000.01-10,000.00	\$310.00
10,000.01-20,000.00	\$450.00
20,000.01-40,000.00	\$600.00
40,000.01 en adelante	\$800.00

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 Consultores 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 de 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 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 y Devolución del Producto

Si un producto resulta dañado o defectuoso, puede ser devuelto por un reemplazo hasta 15 días después de su compra. Todas las devoluciones deben ser autorizadas previamente por el departamento de Servicio al Cliente. Llame al 55 56240220. Los números de pedido son su comprobante de compra y le dan al Consultor el derecho de poder 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. Si NSP recibe un paquete cuya devolución no haya sido autorizada, los productos serán desechados y no se otorgará un cambio. Las devoluciones autorizadas deberán ser enviadas solamente a la oficina de México. Los Consultores, a su sola discreción, aplicarán la Política de devolución de su preferencia a sus clientes siempre y cuando no sea menor a los 15 días que indica NSP.

10.2 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto

Los Consultores 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 Consultor renuncia o hace cesar su membresía, NSP 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. Dichas devoluciones realizadas apropiadamente serán procesadas dentro de los 10 días de haberlas recibido. Esta regla concierne sólo 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 deben ser enviadas a:

Avenida Insurgentes Sur 1216, Oficina 405
Colonia Tlacoquemecatl del Valle,
Alcaldía Benito Juárez, C.P. 03200, Ciudad de México

10.3 Devolución de Producto – Fallecimiento de un Consultor

En caso del fallecimiento de un Consultor, el albacea o un miembro de la familia debe llamar a Servicios al Cliente para averiguar sobre la posibilidad de devolver los productos que no se hayan utilizado. 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 Producto

1. Los productos NSP 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 Consultores en la misma reunión. Separe todos los materiales de capacitación o de instrucción de salud de las reuniones de patrocinio de nuevos Consultores 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 Consultores 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 Consultor sobre otro.
6. Los Consultores son comerciantes independientes embarcados en un negocio ético. Los Consultores deberán conducir su negocio en una manera legal, prudente y profesional.

11.2 Sitios de Subasta por Internet

Los Consultores 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 Ventas por Catálogo

Los Consultores no venderán cualquier producto de NSP por medio de catálogo de ventas nacional o regional que no haya sido diseñado por NSP.

11.4 Tiendas de Distribución Minorista

Los Consultores 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 Consultores 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 Consultores:

Si bien la ley permite a los Consultores de NSP vender productos a cualquier precio y por los medios que ellos vean pertinentes, NSP tiene la facultad discrecional de que en el futuro no continúe supliendo productos a Consultores que, directa o indirectamente, venden productos de NSP a precios más bajos del

precio PVP (Precio de Venta al Público). Si NSP determina que un producto de NSP fue anunciado por un Consultor contraviniendo esta política, o si de alguna forma consideramos, según nuestra discreción exclusiva, no sirve para el mejor interés de NSP, NSP puede elegir no continuar suministrando productos a tal Consultor. Esta es una política corporativa de NSP y ningún Consultor tiene la autorización de interpretarla o deslindarse de ella.

12.2 Identificación del Consultor

Cuando haga publicidad a su negocio y los productos NSP, el Consultor debe identificar su negocio o a sí mismo(a) como independiente de NSP. Un Consultor debe identificarse siguiendo el siguiente formato: "Juan Pérez Juana Pérez, Consultora Independiente de los productos Nature's Sunshine". Todo Consultor deberá identificar su número telefónico gratuito como de Consultor 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 Consultores pueden usar el logotipo de Consultor 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 Consultor 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 <https://www.naturessunshine.mx/>. Los Consultores 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 Consultor independiente, sin la previa autorización concedida por la Corporación. El incumplimiento de estas Políticas puede resultar en una acción disciplinaria contra el Consultor, incluyendo la revocación de la membresía.

12.5 Licencia

Los Consultores que deseen usar un logotipo de NSP deben usar el logotipo de Consultor Independiente de NSP. Sujeto al pleno cumplimiento de los términos y condiciones del Acuerdo de Membresía y esta Sección, NSP otorga a cada Consultor un derecho no transferible y no exclusivo durante el plazo del Acuerdo de Membresía para usar el Logotipo del Consultor Independiente de NSP únicamente para promocionar productos NSP y para indicar que el Consultor es un Consultor Independiente de NSP autorizado. Los Consultores no están autorizados a cambiar o modificar el logotipo del Consultor Independiente de ninguna manera. La literatura o los logotipos de NSP para uso publicitario pueden adquirirse del Departamento de Servicio al Cliente o descargarse del sitio web de NSP, <https://www.naturessunshine.mx/>.

12.6 Reportando Reclamos Legales

Si alguien hiciese una denuncia o demanda legal contra un Consultor como resultado del uso por éste del material para anuncios creados por NSP, dicho reclamo debe ser reportado al Departamento Legal de NSP inmediatamente.

12.7 Publicidad Producida por Consultores y/o Modificación de Materiales NSP

En la medida en que un Consultor 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 Consultor 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 Consultor en cualquiera de sus presentaciones o medios de propagarlo, incluyendo la forma impresa, televisada, radial o por Internet. NSP no indemnizará a ningún Consultor 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 Consultor violan los derechos de NSP o de terceros. Un Consultor 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.

12.8 Reclamo de Productos

Cuando se haga publicidad de productos de NSP, los Consultores no pueden hacer declaraciones inapropiadas tal como se describe en las secciones del Código de Ética, Mercado y Publicidad encontrados en estas Políticas. 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".

12.9 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.

12.10 Telemercadeo

Cualquier Consultor 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 venta, incluyendo la inscripción como tele mercader (telemarketer). Las Políticas de NSP establece que todos los Consultores deberán respetar la lista del Registro Público para Evitar Publicidad (REPEP) y demás regulaciones de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). Los Consultores deben identificarse a sí mismos como independientes de NSP.

12.11 Mercadeo por Internet

1. Toda publicidad y norma de ventas bajo estas Políticas también se aplica al uso del Internet por el Consultor para vender productos de NSP o hacer propaganda o ayudar a desarrollar el negocio del Miembro, incluyendo aquellos sobre no practicar la medicina o el diagnóstico.
2. Estas Políticas, 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 y publicidad por Internet) deberá declarar en un lugar prominentemente visible que usted es un Consultor Independiente de

- NSP. Para la publicidad por el Internet, esta declaración deberá ser puesta en la página inicial (Home Page) de su sitio Web.
4. NSP sugiere a sus Consultores no poner su número de cuenta NSP en sus sitios web; porque si un Consultor 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 Consultor, no NSP, será responsable por el uso o abuso de su cuenta y las violaciones del Acuerdo de Membresía o a las Políticas que de aquí puedan ocurrir.
 5. Algunos Consultores de NSP venden en sus sitios Web productos que no son de NSP. NSP deberá aparecer clara y notoriamente 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 Consultores 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 Consultor 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 Consultor deberá tener la aprobación escrita del Departamento Legal para tener un enlace (link) al sitio Web corporativo de NSP (<https://www.naturessunshine.mx/>). 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 Consultor 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 Consultor).
 8. El sitio Web de un Consultor 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 Consultor Independiente de NSP y que NSP no es responsable por cualquier declaración, omisión o representación equívoca en el sitio Web.
 9. Los Consultores 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 Consultor identificar claramente su sitio web como Consultor independiente que vende productos de NSP.
 10. Los Consultores no deben registrar ninguna marca o nombres de terceros, especialmente de compañías competidoras de NSP 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 Consultores 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 en la misma página web con productos de la marca NSP. 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 Consultores 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 Consultores 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 Consultores de cualquier país en particular de hacer pedidos de productos que se venden en una jurisdicción o territorio diferente al de residencia del Consultor.
16. Cualquier sitio Web (del Consultor) que no acate estas Políticas puede tener como resultado una acción disciplinaria, incluyendo la revocación de su membresía.

12.12 Política de Precios por Internet

NSP profesa que la meta es establecer los productos NSP como la línea líder en hierbas, vitaminas, minerales y suplementos nutritivos se cumple mejor al ofrecer nuestros productos por medio de Consultores 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 Consultores “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 Consultores aprovecharse injustamente de nuestros esfuerzos promocionales de los productos NSP.

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

El poner en tu sitio meta-etiquetas o palabras que puedan llevar a la persona a creer que usted está vendiendo bajo el precio de PVP (Precio de Venta Público en cualquier forma, es una violación directa de nuestras Políticas y deberá ser corregido inmediatamente. Usted no debería 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 Consultor. Es más, nuestros representantes y empleados están estrictamente prohibidos de buscar o aceptar cualquier aseveración de cumplimiento de las Políticas con un Consultor. Toda pregunta con respecto a la aplicación o interpretación de estas Políticas debe ser dirigida por escrito a:

NSP-MAP Administrador
2901 Bluegrass Blvd, Suite 100
Lehi, UT 84043
O al Correo: MAPadministrator@natr.com

NSP no discutirá bajo ninguna circunstancia con otros Consultores los tratos de negocios de Consultor alguno en lo que se relaciona a estas Políticas. Al hablar de las violaciones de estas Políticas, NSP se reserva el derecho de cambiar, enmendar o discontinuar estas Políticas en cualquier momento, y ningún Consultor tiene el derecho de apoyarse/ confiar en la continua existencia de estas Políticas o cualquiera de los esfuerzos de NSP para aplicar sus términos y condiciones. NSP se reserva el derecho de escoger los Consultores con los cuáles hará negocios y el derecho de aceptar o rechazar cualquier pedido de producto de cualquier Consultor en cualquier momento.

12.13 Medios y Redes Sociales

reconoce la posibilidad de que sus Consultores 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 las Políticas, así como otras leyes aplicables y regulaciones. Todas las guías y restricciones sobre el mercadeo que se encuentran en las Políticas 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 Consultores:

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 Consultor y su naturaleza de Consultor Independiente de la naturaleza de su Membresía 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 Consultor.
2. Avatares/logotipos – Los Consultores sólo pueden usar el logotipo de “Consultor Independiente” de NSP, en relación con sus cuentas. Otro uso de propiedad intelectual perteneciente a NSP es prohibido a menos que NSP de permiso expreso por escrito.
3. Exclusividad – Las cuentas profesionales de mercadeo no deberían 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 estas Políticas o cualquier instrucción dada por NSP.
5. Cuentas no profesionales – Silos comentarios hechos por un Consultor 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 Consultores Independientes o Consultores, NSP se reserva el derecho de cerrar la cuenta del Consultor 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 Consultores deberán acatar todos los controles y restricciones ya mencionados. Tales comentarios e intercambios deberán ser en todo tiempo profesionales y apropiados.

12.14 Sitios Web

NSP no es responsable de cualquier costo de programación o mantenimiento de sitios personales o cualquier enlace con otro sitio. Es la responsabilidad del Consultor mantener su sitio personalizado.

12.15 No se Permite Email No Solicitado (Spam)

Los Consultores no tienen permitido enviar comunicaciones de ningún tipo por e-mail sin haberseles solicitado (SPAM). Los Consultores acuerdan que no usarán listas compradas o rentadas cuando envían comunicaciones o publicidad por e-mail. El enviar fax sin haberseles 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. Para extender la membresía por otros doce meses, el Consultor deberá pagar la cuota correspondiente de renovación. Si no efectúa renovación a la cuenta, la cuenta quedará inactiva y bajará al estado de Cliente/Consumidor. Cualquier crédito existente en la cuenta seguirá disponible. Una vez que un Cliente/Consumidor paga las cuotas aplicables, la cuenta volverá a recuperar el estado de Consultor.

Si una cuenta inactiva escoge inscribirse nuevamente con el mismo patrocinador, se usará y renovará su número de cuenta inactivo. No se creará un número de cuenta nuevo. NSP puede, por buena causa, rehusar renovar la membresía, en cuyo caso enviará una nota escrita al último domicilio conocido del Consultor. Para éste propósito, buena causa incluye (pero no está limitada) a:

1. La violación de cualquier disposición de las Políticas, del Acuerdo de Membresía, la Solicitud de Consultor y/o el Plan de Compensación de NSP.
2. La conducta del Consultor (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, Consultores potenciales o Consultores.
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 Consultor que:

1. Viola cualquier provisión del Acuerdo de Membresía o estas Políticas.
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 órdenes gubernamentales o cualquier norma de NSP. NSP puede también, con previo aviso, revocar la membresía de cualquier Consultor que a través de su capacidad de Consultor 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 Consultor 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 Acuerdo de Membresía es y será interpretado bajo las cláusulas acordadas en el mismo, bajo la legislación y jurisdicción Mexicana. El Consultor entiende que al cancelar su membresía sea por el Consultor o por NSP, el Consultor 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 Consultor. Al ser revocada la membresía, un Consultor perderá todos los privilegios relacionados con tal membresía (incluyendo su estatus de Director 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 de realizar investigaciones sobre los Consultores y sus actividades para garantizar el cumplimiento de estas Políticas.

El incumplimiento de las Políticas y Procedimientos puede llevar a una investigación y acción disciplinaria apropiada. Durante el curso de estas investigaciones, el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP se comunicará con los Consultores involucrados y, si es necesario, emitirá una carta de investigación notificando formalmente al Consultor de una investigación. Se le notificará al Consultor en una carta de investigación los términos de la investigación, incluidos, entre otros, el período de tiempo que un Consultor debe responder a los detalles de la investigación y las medidas disciplinarias inminentes. Cuando se envía una carta de investigación a un Consultor, la cuenta del Consultor queda suspendida. Cuando la cuenta de un Consultor queda suspendida, el Consultor no será elegible para participar en las actividades del Consultor, incluidas, entre otras, las órdenes de productos, el

acceso a la oficina administrativa, la recepción de compensaciones, premios o bonificaciones de NSP, o participar en cualquier función o programa de NSP.

Al término de una investigación, se enviará una carta al Consultor para notificarle que el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP ha completado su investigación. Una de las siguientes respuestas será emitida por el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP:

- Finalización del Aviso de Investigación: Emitido al Consultor infractor, este aviso le informa los resultados de la investigación, así como cualquier otra medida disciplinaria que NSP considere necesaria.
- Aviso de Revocación (Rescisión o Término). Esto se emite al Consultor infractor cuando la violación de las Políticas justifica la terminación de membresía.

NSP se reserva el derecho de tomar medidas disciplinarias las cuales quedan a discreción del Dpto. de Cumplimiento ante la falta de cualquiera de las Políticas incluidas en este documento.

14.2 Revocación Involuntaria

Si es necesario, la membresía de un Consultor 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 las Políticas, la Solicitud de Consultor, 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 Consultor, NSP además reserva el derecho de perseguir un recurso legal, así como el reembolso de los gastos por un Consultor, incluyendo los honorarios de abogados y gastos legales generados de la violación, y de buscar y obtener otras compensaciones apropiadas, indemnizaciones y desagavios.

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

Si un Consultor 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 Consultor 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 Consultor ya no tiene el derecho a vender productos NSP o patrocinar a otros Consultores potenciales.

El Consultor 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 Consultor tendrá derecho alguno a cualquier derecho sobre las listas de Consultores.

El Consultor 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

Las Cualquier litigio con respecto a los acuerdos entre los Consultores y NSP se sujetará a la jurisdicción de los tribunales locales de la Ciudad de México.

Estas Políticas y todos los acuerdos entre NSP y los Consultores se regirán por las leyes de la República Mexicana y son vinculantes para los cesionarios de ambas partes. Si existe un litigio u otro conflicto importante en el que los intereses de un Consultor son adversos a los intereses de NSP, NSP puede,

mediante notificación por escrito al Consultor, dar por terminada o suspender la membresía de tal Consultor 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 Consultor será responsable de todos los costos incurridos por NSP debido al incumplimiento de las Políticas, incluyendo, pero no limitándose, a los cargos de reembolso y las tasas manejo y envío.

SECCIÓN 15

INFORMACIÓN DE CONTACTO

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, al teléfono 55 5624 0220.

HORARIO OPERATIVO DE SERVICIO AL CLIENTE:

Lunes a Viernes: 9:00 a.m. a 18:00 p.m. (PST),

Sábados: 10:00 a.m. a 2:00 p.m. (PST).

Servicios 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.

OFICINA CENTRAL MEXICO

Avenida Insurgentes Sur 1216, Oficina 405

Colonia Tlacoquemecatl del Valle,

Alcaldía Benito Juárez, C.P. 03200, Ciudad de México

