

***MANUAL
DE PRACTICAS EFECTIVAS
DE NEGOCIO NSP PARA EL
EMPRESARIO
INDEPENDIENTE***

***Centroamérica
y
Panamá***

Nature's Sunshine Products

MANUAL DE PRACTICAS EFECTIVAS
DE NEGOCIO NSP PARA EL
EMPRESARIO INDEPENDIENTE

CONTENIDO	Página
INTRODUCCION	7
TITULO I	9
DEFINICIONES	9
ARTICULO 1. Afiliado	9
ARTICULO 2. Socio	9
ARTICULO 3. Beneficios	9
ARTICULO 4. Centro de Distribución	9
ARTICULO 5. Coordinador	10
ARTICULO 6. Generación	10
ARTICULO 7. Grupo	10
ARTICULO 8. Interferencia o Cruce de Líneas	10
ARTICULO 9. Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente	10
ARTICULO 10. Mercado en Red o Multinivel	10
ARTICULO 11. Nivel	10
ARTICULO 12. NSP	11
ARTICULO 13. Oficina Central	11
ARTICULO 14. Organización o Línea	11
ARTICULO 15. Patrocinador	11
ARTICULO 16. Plan de Compensación	11
ARTICULO 17. Productos NSP	11
ARTICULO 18. Rango	11
ARTICULO 19. Rangos de Coordinación	11
ARTICULO 20. Registro de Compradores	12
ARTICULO 21. Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente	12

ARTICULO 22. Volumen de Compra Personal (VP)	12
ARTICULO 23. Volumen de Compra de Grupo (VG)	12
TITULO II	12
NORMAS GENERALES	12
ARTICULO 24. Marco General.	12
TITULO III	13
LA AFILIACIÓN	13
CAPITULO 1	13
LO DEL AFILIADO	13
ARTICULO 25. Regla General.	13
ARTICULO 26. Requisitos para ser un Afiliado.	13
ARTICULO 27. Vigencia de la Afiliación.	14
ARTICULO 28. Transferencia por Designación de Beneficiario en caso de Muerte.	15
ARTICULO 29. Causales de Terminación del Registro de Afiliación.	15
CAPITULO 2	16
DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL AFILIADO	16
ARTICULO 30. De los Derechos.	16
ARTICULO 31. De las Obligaciones.	17
CAPITULO 3	18
AFILIACIÓN DE PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS	18
ARTICULO 32. Afiliación de Personas Naturales.(Regla General).	18
ARTICULO 33. Afiliación de Personas Jurídicas.(Regla General).	18
ARTICULO 34. Algunas Políticas para las Sociedades Comerciales	18
TITULO IV	19
PATROCINIO	19
CAPITULO 1	19
PATROCINIO LOCAL	19

ARTICULO 35.	Definición de Patrocinador	19
ARTICULO 36.	Características	19
CAPITULO 2 PATROCINIO INTERNACIONAL		20 20
ARTICULO 37.	Generalidades	20
ARTICULO 38.	Requisitos para Gozar de los Beneficios de Patrocinador Internacional	21
ARTICULO 39.	Condiciones	21
TITULO V DE LA CESIÓN O TRANSFERENCIA DE LÍNEAS		22 22
CAPITULO 1		22
ARTICULO 40.	Normas Regulatoras.	22
TITULO VI CÓDIGO DISCIPLINARIO		24 24
CAPITULO 1 OBJETO		24 24
ARTICULO 41.	Objeto	24
CAPITULO 2 FALTAS		24 24
ARTICULO 42.	Faltas Disciplinarias	24
CAPITULO 3 DE LAS ACCIONES CONTRA LAS FALTAS		25 25
ARTICULO 43	Objeto	25
TITULO VII DE LOS PRODUCTOS NSP		26 26

ARTICULO 44.	Definición	26
ARTICULO 45.	Generalidades	26
ARTICULO 46.	De la Adquisición y Venta.	27
ARTICULO 47.	De los Pedidos y su Despacho.	28
TITULO VIII		28
MARCAS		28
ARTICULO 48.	Definición “ Productos NSP ” y Protección de los Mismos.	28
ARTICULO 49.	Reglas Generales.	28
TITULO IX		30
PLAN DE COMPENSACIÓN		30
CAPITULO 1		30
MARCO GENERAL		30
ARTICULO 50.	Definición Plan de Compensación	30
ARTICULO 51.	Definición de Volumen de Compra (VC).	30
CAPITULO 2		30
DE LOS RANGOS		30
ARTICULO 52.	Rangos de Coordinación, Definición	30
ARTICULO 53.	Adquisición Rango de Coordinador.	30
ARTICULO 54.	Nuevos Coordinadores.	31
ARTICULO 55.	Compromiso de Motivar y Capacitar de los Coordinadores.	31
ARTICULO 56.	Rangos de Coordinación.	32
CAPITULO 3		33
BENEFICIOS DE LOS COORDINADORES		33
ARTICULO 57.	Programa de Incentivos.	33
ARTICULO 58.	Protección del Rango de Coordinador.	33
ARTICULO 59.	Protección de Liderazgo.	34

TITULO X	34
DISPOSICIONES FINALES	34
ARTICULO 60. Normas Contrarias.	34
ARTICULO 61. Modificación de Normas o Procedimientos.	34
ARTICULO 62 . Interpretación de Normas e Información Adicional.	34



MANUAL DE PRÁCTICAS EFECTIVAS DE NEGOCIO NSP PARA EL EMPRESARIO INDEPENDIENTE

INTRODUCCIÓN

En el Mundo de los negocios, observamos que la constante de los mercados tradicionales es hacer que el consumidor, sin importar cuanto tenga que pagar, sólo se beneficie en el uso y consumo del producto y los intermediarios, hacen que el valor de los productos se eleve sin beneficiar finalmente a los consumidores.

NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS (en adelante *NSP*) pensando en aliviar las cargas de los consumidores, les ofrece una oportunidad de negocio a través del Mercado en Red o Mercado Multinivel, para que todo tipo de persona se beneficie económicamente, vendiendo y consumiendo los Productos *NSP*.

El tener a disposición el presente Manual de *NSP*, le permitirá a los Afiliados conocer y disfrutar de todos los beneficios que se pueden recibir, por los esfuerzos de conducir sus negocios *NSP* de conformidad con éste Sistema de Mercadeo en Red, a la vez que le enterará de todos los derechos, obligaciones y responsabilidades que adquiere un Afiliado cuando es inscrito en el Registro de Compradores de *NSP*. Por lo tanto, toda persona que tome la decisión de Afiliarse a *NSP*, al firmar la solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación o Formato de Distribución Independiente, se compromete a observar fielmente todas las Reglas y Procedimientos establecidos en éste Manual.



MANUAL DE PRACTICAS EFECTIVAS DE NEGOCIO NSP PARA EL EMPRESARIO INDEPENDIENTE

TITULO I DEFINICIONES

ARTICULO 1

Afiliado o Distribuidor:

Es toda persona, natural mayor de 18 años o jurídica, plenamente capaz e independiente que está inscrita en el registro de compradores de **NSP**, por el hecho de suscribir y presentar la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación y/o Formato de Distribuidor Independiente y haber sido aceptada por **NSP**.

ARTICULO 2

Socio:

Persona mayor de 18 años que se menciona e identifica en la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación y/o Formato de Distribuidor Independiente de **NSP**, que en caso de fallecimiento del Afiliado representará y administrará la línea o grupo de éste, hasta que la autoridad competente designe un Administrador o adjudique a sus herederos su respectivo negocio **NSP**. Esta persona debe ser idónea en el manejo del negocio o el sistema de mercadeo en red.

ARTICULO 3

Beneficios:

Es el conjunto de ventajas que recibe un Afiliado, por mercadear y/o vender los

Productos de NSP mediante el Sistema de Multinivel, consistentes en dinero, promociones, la posibilidad de participar en convenciones, viajes y otros, los cuales no constituyen en ningún momento una contraprestación laboral, porque entre NSP y el afiliado sólo existe una relación comercial. Estos beneficios se calculan en conformidad con el Plan de Compensación Vigente y las políticas de concursos y promociones publicadas por la empresa.

ARTICULO 4

Centro de Distribución:

Es el establecimiento de comercio de propiedad de **NSP** o de un afiliado independiente de **NSP**, en donde se venden solo Productos **NSP** a los afiliados y a aquellas personas cuya afiliación se encuentra en trámite. Los Centros de Distribución también servirán como intermediarios para tramitar la correspondencia de los Afiliados a la Oficina Central de **NSP** y de ésta a los Afiliados, así como la entrega de cheques, premios y demás materiales que deban ser recibidos por los Afiliados.

Para poder operar un Centro de Distribución, el afiliado deberá suscribir con **NSP** un contrato que lo acredite como tal y debe mantener el rango de coordinador. Se entiende que los Centros de Distribución son los únicos establecimientos que pueden hacer propaganda visual de los productos NSP, bajo los procedimientos que se definen en el presente manual. Tanto los parámetros para

establecer nuevos centros como la decisión de apertura en nuevas regiones, queda a discreción de la Gerencia General en cada país.

ARTICULO 5

Coordinador:

Es el Afiliado que por llegar a un volumen mensual de compras personales o de grupo, previamente establecido por **NSP**, adquiere dicho rango y goza de los beneficios descritos en este manual.

ARTICULO 6

Generación:

Es la denominación que se le da a la posición de un Coordinador dentro de una Organización o Línea respecto de su Patrocinador Coordinador, independientemente del Nivel en que se encuentre. (Ejemplo Coordinador de Primera Generación, Segunda Generación, Tercera Generación, etc.)

ARTICULO 7

Grupo:

Es el conjunto de personas que han sido afiliadas en forma directa o indirecta por un patrocinador, el cual conforma con ellas su descendencia, sin tener en cuenta los Afiliados que hayan llegado al rango de Coordinación ni a los descendientes de este Coordinador, y es mediante este conjunto de personas que **NSP** calcula el Volumen de Compra del Grupo (VG) de un patrocinador.

ARTICULO 8

Interferencia o Cruce de Líneas

Término propio de NSP:

Se entiende por este término, todo acto que un afiliado realice, tendiente a interferir con efectos negativos o a desestabilizar bien sea al propio grupo o línea al cual pertenece u otro grupo o línea diferente. Estos actos no son aprobados por NSP y serán objeto de medidas disciplinarias.

ARTICULO 9

Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente:

Es el documento que contiene los principios y normas que rigen el sistema de mercadeo en red de **NSP**, así como las reglas y prácticas éticas comúnmente aceptadas por los comerciantes, las cuales deben ser cumplidas por los afiliados, para el buen desarrollo y armonía del negocio ofrecido por **NSP**.

ARTICULO 10

Mercadeo en Red o Multinivel:

Es el sistema de mercadeo persona a persona adoptado por **NSP**, en virtud del cual, todo Afiliado puede actuar como patrocinador de nuevos afiliados a **NSP**, para obtener beneficios por el nivel de compras personal o de su grupo, de acuerdo al plan de compensación.

ARTICULO 11

Nivel:

Es la denominación que se le da a la ubicación de los afiliados dentro de una Organización o Línea respecto de su Patrocinador. (Ejemplo: Afiliado de primer Nivel, Segundo Nivel, etc.).

ARTICULO 12

NSP:

Por esta sigla se entiende Nature's Sunshine Products .

ARTICULO 13

Oficina Central:

Son las oficinas de NSP locales (Subsidiaria directamente administrada por Nature's Sunshine Products Inc, en Utah) donde opera la Gerencia General y la administración para todo el país.

ARTICULO 14

Organización o Línea:

Es todo el conjunto de personas que han sido afiliadas en forma directa e indirecta, las cuales conforman la descendencia en sus diferentes niveles y generaciones de un patrocinador, incluyendo todos los Coordinadores y sus grupos.

ARTICULO 15

Patrocinador:

Es un Afiliado a **NSP** que hace que otra persona se inscriba en el Registro de Compradores de **NSP** como nuevo Afiliado, mediante la asesoría y capacitación que le imparta sobre los productos y el sistema de mercadeo en red. Su nombre aparece en la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación y/o Formato de Distribuidor Independiente suscrita por el Nuevo Afiliado.

ARTICULO 16

Plan de Compensación:

Es el sistema establecido libremente por **NSP**, el cual define entre otros, los márgenes de utilidad de los Afiliados por el Volumen de Compra Personal de los Productos (VP), los beneficios por el Volumen de Compra del Grupo (VG), los beneficios como Coordinador y los demás beneficios que de tiempo en tiempo establezca NSP .

ARTICULO 17

Productos NSP:

Son todos aquellos bienes producidos y propios de **NSP** debidamente contramarcados, importados y registrados por Nature's Sunshine Products, en cada país donde está operando, para ser compravendidos por sus afiliados, en forma directa o a través de su red de mercadeo.

ARTICULO 18

Rango:

Es la posición ascendente que va ocupando un Afiliado, cuando logra los objetivos mínimos perseguidos en cuanto al Volumen de Compra de los Productos **NSP** y a las metas u objetivos previamente establecidos por **NSP**. Se le otorgan beneficios al Afiliado en la medida que obtenga un Rango o lo supere.

ARTICULO 19

Rangos de Coordinación:

Son los diferentes Rangos establecidos por **NSP** para otorgar los diferentes

beneficios contenidos en el Plan de Compensación, que en su orden son: Rango de Coordinador, Coordinador Distrito, Coordinador Area, Coordinador Regional, Coordinador de División y Coordinador Nacional.

ARTICULO 20

Registro de Compradores:

Es el listado debidamente codificado que lleva **NSP** de todas las personas a las que les fue admitida su Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación.

ARTICULO 21

Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente:

Es el documento que diligencia y suscribe la persona interesada en afiliarse a **NSP**, para adquirir los productos, el cual presenta para su aceptación como Afiliado. Una vez se comunique al nuevo afiliado que su solicitud ha sido aceptada, se entenderá que ha quedado incluido en el Registro de Compradores de **NSP** y comenzará a gozar de los beneficios de éste registro. La solicitud se entenderá recibida en la fecha que sea entregada en **NSP** o en un Centro de distribución con la constancia de recibo.

ARTICULO 22

Volumen de Compra Personal (VP):

Es la suma del valor de las compras de Productos a precio Afiliado (sin incluir impuestos), realizadas por un Afiliado individualmente, en un período previamente determinado por **NSP**.

ARTICULO 23

Volumen de Compra de Grupo (VG):

Es la suma del valor de las compras de Productos a precio Afiliado (sin incluir impuestos), realizadas por un mismo grupo incluyéndose el Volumen Personal (VP) en un período determinado y sobre el cual se calculan los beneficios que reciben los Afiliados a **NSP**.

TITULO II

NORMAS GENERALES

ARTICULO 24

Marco General.

La actividad de **NSP** se regulará por los siguientes parámetros:

1. El Afiliado a **NSP** se compromete a conducir sus negocios en forma ética y profesional en todo momento. Capacitará y entrenará a todos los Afiliados de su organización o línea, a fin de motivarlos y enseñarles los principios y métodos que los conducirán a un progreso en el negocio de **NSP**, a su vez, buscando que estos afiliados se ciñan a la letra y al espíritu de este manual.

2. El Afiliado entenderá que su comportamiento estará regido por normas de integridad, lealtad y responsabilidad, además deberá ser un ejemplo en liderazgo y rectitud, porque sabe que sus acciones como Afiliado de **NSP** repercuten no sólo sobre su propio

negocio, sino también, sobre el de otros Afiliados y por ende sobre **NSP**.

3. El Afiliado será concreto y respetuoso para con **NSP** al tratar las quejas o reclamos, ciñéndose para tales casos a las Reglas y Procedimientos establecidos en este Manual de Prácticas Efectivas del Negocio **NSP** para el empresario independiente.

4. El Afiliado como persona autónoma e independiente que es, acatará los compromisos, normas y principios contenidos en la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, en el Manual de Prácticas Efectivas del Negocio **NSP** para el Empresario Independiente y en las Publicaciones que de cuando en cuando **NSP** emite a sus afiliados.

5. El Afiliado se compromete a utilizar toda la información sobre los Productos, el Plan de Compensación y el Sistema de Mercadeo en Red (Multinivel), que le suministre **NSP**; es decir, el Afiliado no podrá anunciar erróneamente precios, calidades, disponibilidad, ventajas, atributos u otras características de los Productos o en general del Sistema de Mercadeo en Red que no hayan sido informados previamente por escrito por **NSP**.

6. El Afiliado no desacreditará a otro afiliado, ni hará actos tendientes a desanimarlo con el propósito de que renuncie a su afiliación, ni motivarlo a que pase a formar parte de su propia línea, o de otra línea; se entenderá que estos actos también configuran una Interferencia o Cruce de Líneas.

7. El Afiliado que de cualquier forma atente contra el Sistema de Mercadeo en Red, organizado por **NSP**, será sometido al régimen disciplinario contenido en este Manual.

8. El Afiliado colaborará con **NSP**, para que el Sistema de Mercadeo Multinivel se mantenga confiable y transparente; deberá acatar las reglas del presente Manual y denunciar la violación a las mismas, a fin de que la aplicación y ejecución de estas reglas sean verdaderamente efectivas, con el propósito de proteger los negocios establecidos por los afiliados y la imagen de **NSP**.

9. El Afiliado no podrá utilizar la razón social, logotipo o marcas propiedad de **NSP** o de su casa matriz sin la previa autorización de ésta, en medios impresos, visuales o auditivos.

TITULO III

LA AFILIACIÓN

CAPITULO 1

LO DEL AFILIADO

ARTICULO 25

Regla General.

La oportunidad de ser Afiliado a **NSP** es ofrecida a todo tipo de persona, bien sea Natural o Jurídica, sin discriminación o restricción alguna, siempre y cuando tengan la capacidad legal para efectuar y desarrollar actividades mercantiles.

ARTICULO 26

Requisitos para ser un Afiliado:

Para obtener la calidad de afiliado se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

1. Las personas, Naturales o Jurídicas, que tengan interés en registrarse como Afiliados a **NSP**, deberán ser patrocinados por alguien que ya sea un Afiliado o por NSP directamente. El Patrocinador deberá poner a disposición de estas personas interesadas la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y una copia del Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente, para que el futuro Afiliado se familiarice con estos documentos que rigen los derechos y obligaciones de los Afiliados.

2. Si el futuro Afiliado está dispuesto a tener su propio negocio, prosperar a través de él y acatar todas las normas, principios y obligaciones contenidos en la Solicitud de Afiliación, en el Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente y demás publicaciones emitidas oficialmente por **NSP**, deberá diligenciar y suscribir la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y hacerla llegar al domicilio de **NSP** o a un Centro de Distribución autorizado de **NSP**, adjuntando el valor de la afiliación correspondiente.

3. En todos los casos, sin excepción, **NSP** se reserva el derecho de aceptar o rechazar una Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, sin estar obligada a justificar su decisión en cualquier sentido.

4. Cuando se inscribe una Solicitud de Comprador de afiliación y/o Formato de Distribuidor Independiente, el nuevo afiliado recibirá un carné que lo identifica como tal y así podrá desarrollar conforme a su voluntad y capacidad un liderazgo que le permitirá ascender en los diferentes rangos. Al ascender el afiliado a través de los diversos rangos de

liderazgo, sus responsabilidades de entrenamiento y afiliación aumentarán y a su vez deberá trabajar activamente a fin de lograr sus objetivos y los de su organización.

5. Para ser eficiente en su labor, el afiliado deberá dedicarse a ayudar a los afiliados que conforman su organización, a fin de que desarrollen sus talentos dentro del Sistema de Mercadeo en Red ofrecido por **NSP** y su Plan de Compensación.

ARTICULO 27

Vigencia de la Afiliación.

El Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente tendrá una vigencia de un año, a partir de la fecha en que registró su inscripción en las oficinas o centros de distribución **NSP**. Al término de un año, si el afiliado desea continuar la relación comercial con **NSP**, mantenerse activo, deberá pagar su cuota anual de renovación del Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y diligenciar una nueva solicitud de Registro de Comprador y/o afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente. Al no pagar esta cuota de renovación, se convierte en un afiliado inactivo, perdiendo de esta manera sus beneficios como afiliado o coordinador. A partir de la fecha de vencimiento del registro anual, tiene un mes de gracia para mantenerse activo. La solicitud de renovación deberá efectuarse bajo el mismo código de afiliación inicial y dentro de la misma organización o línea del patrocinador original. Al no renovar la afiliación, si la línea descendente continúa activa, estos volúmenes sumarán al patrocinador superior inmediato.

ARTICULO 28

Transferencia por Designación de Beneficiario en caso de Muerte.

El Negocio de un coordinador **NSP** (código de afiliación) puede traspasarse a un beneficiario en caso de que el coordinador fallezca, por medio de una designación de beneficiario que deberá notificarla por escrito a **NSP** oportunamente o a quién disponga de socio en la solicitud de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, presentando una copia del acta de defunción. Al transferirse un negocio por muerte del coordinador, el sucesor adquiere todos los derechos del negocio de multinivel, siempre que continúe cumpliendo con los parámetros de calificación de rango, volumen de grupo, etc. El sucesor está también obligado a dirigir el negocio de acuerdo a lo estipulado en éste manual y lo definido por **NSP**.

ARTICULO 29

Causales de Terminación del Registro de Afiliación.

Son justas causas para dar por terminado el Registro de Comprador y/o Afiliación y/o Formato de Distribuidor Independiente **NSP**.

1. El cumplimiento del término de vigencia de la afiliación (ver artículo 27 de este manual)

2. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas en la Solicitud de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y en el Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el

Empresario Independiente y demás publicaciones emitidas oficialmente por **NSP**.

3. Renuncia Expresa.

4. Renuncia Tácita o Inactividad.

5. Decisión Unilateral por parte de **NSP**.

PARÁGRAFO PRIMERO:

Al Afiliado que por cualquiera de estas justas causas se le cancele su Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente perderá todos sus derechos y beneficios de Afiliado y su organización o línea descendente se unirá a la del patrocinador superior inmediato correspondiente. Además de los efectos anteriores, al afiliado que se le cancele su Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente por las causales 2. Y 3. anteriormente mencionadas, no podrá volver a ser un afiliado de **NSP** por un período de un (1) año, contado a partir de la fecha en que se le cancele su código respectivo.

PARÁGRAFO SEGUNDO:

Renuncia Expresa.

Un Afiliado puede solicitar la cancelación de su Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente en cualquier momento, notificando anticipadamente por escrito su decisión a **NSP** y a su patrocinador con una antelación de treinta (30) días calendario a la fecha en que desee dar por terminado su registro.

PARÁGRAFO TERCERO:

Renuncia Tácita o Inactividad.

Si un afiliado se ha mantenido totalmente inactivo, es decir, cuando no compra ni vende los productos de **NSP** y tampoco afilia a ninguna persona durante doce (12) meses continuos, se entenderá que éste no está interesado en continuar la relación comercial con **NSP**.

PARÁGRAFO CUARTO:

Decisión Unilateral.

NSP puede cancelar el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente de un Afiliado sin formalidad alguna, salvo las que contemple este Manual de Prácticas Efectivas del Negocio **NSP** para el Empresario Independiente, cuando en opinión de **NSP** considere que mantener afiliada a una persona afecte el Sistema de Mercadeo en Red y la Imagen de **NSP**, cancelación que debe ser notificada por **NSP** al afiliado, en forma escrita, con quince (15) días calendario antes de la fecha en que desee dar por terminado su registro.

PARÁGRAFO QUINTO:

NSP se reserva el derecho de cancelar en cualquier momento y con efecto inmediato el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente de una persona que haya proporcionado información falsa o violado los principios y normas contemplados en este Manual.

CAPITULO 2

DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL AFILIADO

ARTICULO 30

De los Derechos.

Son entre otros los derechos de todo afiliado:

- 1.** Comprar los Productos y los artículos **NSP** a precio de Afiliado.
- 2.** Recibir los beneficios contemplados en el Plan de Compensación establecido por **NSP** .
- 3.** Asistir a las actividades generales de motivación y apoyo de **NSP**, incluyendo seminarios de capacitación, que sean ofrecidos a los afiliados a título gratuito o cancelando el valor que **NSP** haya estipulado.
- 4.** Asistir a la Convención Nacional y al viaje de líderes, siempre y cuando cumpla con los requisitos previamente determinados.
- 5.** Participar en los programas de promoción e incentivos auspiciados por **NSP** .
- 6.** Patrocinar a otras personas de probada integridad para que participen del negocio **NSP** .
- 7.** Los demás derechos contenidos en este Manual de Prácticas Efectivas del Negocio **NSP** para el Empresario Independiente , en la Solicitud de Afiliación y demás publicaciones emitidas oficialmente por **NSP**.

ARTICULO 31

De las Obligaciones.

Son entre otras las obligaciones de todo afiliado:

1. Las contenidas en la solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente.

2. Asistir a las actividades de capacitación y/o entrenamiento efectuadas por **NSP** o sus Patrocinadores.

3. Comprar los Productos **NSP** en los centros de distribución autorizados, de acuerdo con los términos, las condiciones y las reglas establecidas en este manual.

4. Ceñirse a todos los cambios que se efectúen en este manual y a las políticas internas de **NSP**, los cuales serán anunciados y publicados previamente.

5. Como comerciante independiente deberá pagar todos los impuestos nacionales, o locales, que su relación comercial con **NSP** origine. Así mismo, deberá cumplir con todos los requisitos exigidos por las autoridades competentes, en materia tributaria, relativas al régimen al que pertenezca el afiliado, tales como el deber de presentar facturas, declaraciones de renta, etc.

6. Promocionar Los Productos **NSP** de conformidad con las instrucciones establecidas en este Manual.

7. Abstenerse de usar, citar o emplear, ya sea en forma escrita o gráfica, cualquier material que no esté autorizado por **NSP** para efectos de la venta de los Productos.

8. Se constituye en empresario independiente teniendo el derecho de revender al público los productos que adquiera de Nature's Sunshine Products, actividad que desarrollará por su cuenta y riesgo y que de ninguna manera se entenderá que sea agente a comisión o representante de **NSP**. Por lo anterior, no puede demandar de la empresa, de sus empleados o ejecutivos dependencia económica, ya que no está sujeto a instrucción alguna, o a desarrollar ninguna actividad que pueda tener el carácter de relación laboral.

9. No deberá diagnosticar ninguna condición médica, ni describir o referirse a los productos **NSP** como productos medicinales. Así mismo, acepta que no está autorizado a usar, citar o emplear en forma escrita o gráfica cualquier material que no esté autorizado por Nature's Sunshine.

10. Acepta indemnizar y dejar a salvo a Nature's Sunshine de cualquier reclamación, riesgo, responsabilidad o daño que resulte de la actividad no autorizada de los distribuidores, descrita en la cláusula anterior, en relación con la propaganda o venta de dichos productos. Por tanto, conviene en defender por su cuenta y riesgo cualquier acto que surgiera vinculado con tal reclamación.

11. Sólo un miembro de la unidad familiar puede aparecer como afiliado, entendiéndose por unidad familiar la formada por el padre, la madre e hijos económicamente dependientes, que ocupen el mismo domicilio. Se anulará el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente si ha habido uno antes inscrito de alguien de la unidad familiar, a menos que este haya terminado. Los hijos mayores de 18 años podrán afiliarse en el grupo del padre afiliado. No se aceptan menores de edad como afiliados **NSP**.

CAPITULO 3

AFILIACIÓN DE PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS

ARTICULO 32

Afiliación de Personas Naturales.

(Regla General). En el caso de las personas naturales solo pueden ser afiliadas a **NSP** los mayores de dieciocho años plenamente capaces ante la ley, cuyas características, requisitos y condiciones están contenidos en el presente Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente.

ARTICULO 33

Afiliación de Personas Jurídicas.

(Regla General).

Todas las sociedades comerciales y cooperativas que tengan interés en afiliarse en el Registro de Compradores de **NSP** y formar una Organización o Línea, lo podrán hacer siempre y cuando estén establecidas debidamente en forma legal y diligencien la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, adjuntando un Certificado de Existencia o Personería Jurídica y una certificación actualizada de Representación Legal y una manifestación escrita del Representante Legal, sobre quien sería la persona autorizada para reclamar beneficios en dinero y demás beneficios. Dicha solicitud tendrá el mismo

trámite que se tiene para cualquier solicitud. **NSP** igualmente se reserva el derecho de aceptar o rechazar dicha solicitud.

ARTICULO 34

Algunas Políticas para las Sociedades Comerciales:

Cuando **NSP** haya aprobado una solicitud a una sociedad comercial o a una cooperativa, todos los beneficios como dinero, descuentos, incentivos como asistir al viaje anual, asistir a la convención nacional, etc., obtenidos por estas entidades por el desarrollo de su Organización o Línea, se entregarán directamente a la respectiva sociedad o cooperativa a través de sus representantes legales. Si el Beneficio consiste en asistir al viaje anual, asistir a la convención nacional o un beneficio que solo pueda disfrutar una persona natural, sociedad o cooperativa a través de su representante legal, mediante un escrito, indicará a **NSP** el nombre de la persona que disfrutará tal beneficio.

En el caso de que se decrete liquidación obligatoria o voluntaria de una sociedad comercial o entidad cooperativa inscrita en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, la relación comercial con la persona jurídica se extingue. Por lo tanto, la sociedad al momento de afiliarse debe indicar que persona natural concedora del sistema de mercadeo en red será la beneficiaria de los derechos de la sociedad en caso de liquidación. **NSP** se reserva el derecho de mantener este registro. En caso de cancelación del mismo, esta organización pasará al patrocinador inmediato.

TITULO IV PATROCINIO

CAPITULO 1

PATROCINIO LOCAL

ARTICULO 35

Definición de Patrocinador.

Para los efectos de este manual, se denomina “patrocinador” al afiliado, persona natural o jurídica, que utilizando sus propios medios y mediante las acciones que considere convenientes, procura la vinculación efectiva de otros afiliados.

ARTICULO 36

Características:

Tanto la institución misma del patrocinio local como la calidad de patrocinador y patrocinado se regularán por las siguientes características:

1. El nombre y código del patrocinador figurará, para todos los efectos de este manual, en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente del Nuevo Afiliado.

2. El afiliado que pretenda ser patrocinador de uno nuevo, deberá hacer énfasis y claridad, como mínimo, en los siguientes aspectos: (1) Plan de compensación. (2) Sistema de Mercadeo Multinivel. (3) Línea de productos.

3. Con su firma en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, el nuevo afiliado

acepta que conoce plenamente, a través de su patrocinador, las normas y procedimientos contenidos en los manuales, cartillas informativas, circulares o cualquier otro documento producido por **NSP**; y con la inclusión del nombre del patrocinador en el mismo registro, se entenderá que éste ha cumplido a cabalidad con su obligación de suministrar la información necesaria para cumplir con los principios establecidos.

4. Independientemente de las personas que participen en la motivación o proceso de vinculación de un afiliado, se entenderá como patrocinador sólo aquella que sea escogida libremente por aquel, y que como consecuencia de ello, sea incluida en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente. Sólo se admitirá un patrocinador por afiliado.

5. La persona que sea designada como “Patrocinador” de un nuevo afiliado gozará de todos los derechos y beneficios descritos en el capítulo correspondiente al “Plan de Compensación”, de allí la importancia de motivar a terceras personas a vincularse al sistema de **NSP**. Por el contrario, las gestiones que hubieren realizado otros afiliados, distintos del que aparezca como “Patrocinador” en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente no tendrán efecto alguno, ni otorgará beneficio y/o derecho alguno por esa gestión.

6. El Afiliado puede actuar como Patrocinador de nuevos afiliados en TODO EL TERRITORIO NACIONAL, siempre y cuando los candidatos no hayan sido anteriormente Afiliados (y permanezcan activos) a **NSP** por otro Patrocinador.

7. Los Afiliados no podrán cambiar su Patrocinador, sin embargo, bajo circunstancias extremas, se permitirá con

expresa autorización de la Gerencia General de **NSP**, después de que haya recibido una notificación autorizando por escrito el cambio de patrocinador, firmada a conformidad por su patrocinador y tres coordinadores superiores inmediatos, explicando los motivos del cambio de patrocinio. Los coordinadores no podrán cambiar de patrocinador, a menos de que haya transcurrido un año desde que perdió su rango como coordinador y demuestre inactividad. De ser aprobado el cambio, éste no afectará en ningún caso la línea descendente del afiliado, quién pasará sólo, a ser parte de la línea del nuevo patrocinador.

8. El cumplimiento de los requisitos para solicitar el cambio de patrocinador no otorga por sí solo derecho alguno. NSP se reserva el derecho de aprobar o rechazar la solicitud de cambio de Patrocinador.

9. Si un afiliado se ha mantenido totalmente inactivo, es decir, no ha comprado productos **NSP** ni ha patrocinado a ningún nuevo afiliado por un período de seis (6) meses consecutivos, una vez finalizada la vigencia de su solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y no ha renovado la afiliación en este lapso, puede volver a afiliarse libremente bajo un patrocinador nuevo, llenando una nueva solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y pagando su nueva cuota de inscripción. Los cambios de patrocinio no afectarán en ningún caso a la línea descendente del afiliado, quién pasará sólo a ser parte de la línea del nuevo patrocinador.

10. Si un afiliado no ha hecho compras personales en un período de doce (12) meses consecutivos, podrá cambiar de patrocinador libremente. Al realizar la nueva afiliación deberá continuar con el código inicial.

CAPITULO 2

PATROCINIO INTERNACIONAL

ARTICULO 37

Generalidades:

1. **NSP** es una Compañía Internacional con su casa matriz en los Estados Unidos de América y en la actualidad posee subsidiarias localizadas en Argentina, Brasil, Canadá, Centroamérica, Chile, Colombia, Corea del Sur, Ecuador, Inglaterra, Israel, Japón, México, Perú, Rusia, Venezuela, entre otros países.

2. Todos los Afiliados de NSP tendrán la posibilidad de patrocinar a otros Afiliados en países donde NSP tenga subsidiarias.

3. No obstante lo anterior, los beneficios generados por los Afiliados en otros países sólo se harán efectivos por concepto del sistema de Mercadeo Multinivel y a partir del rango de Coordinador o equivalente, tanto del Afiliado como del Patrocinador.

4. El Afiliado a **NSP** tiene la oportunidad de expandir su negocio a otros países. Puede patrocinar a otras personas en cualquier país donde NSP tenga subsidiarias. Estamos abriendo representaciones constantemente en nuevos países donde el patrocinio puede estar a su disposición, sin embargo, el Patrocinio Internacional puede que no esté disponible en todos ellos, por lo cual se requiere que el interesado consulte previamente las posibilidades de patrocinio internacional.

ARTICULO 38

Requisitos para gozar de los Beneficios de Patrocinador Internacional:

Los afiliados que estén interesados en gozar de los beneficios derivados de la condición de PATROCINADORES INTERNACIONALES deberán cumplir mínimo con los siguientes requisitos:

1. El Afiliado que pretenda ser patrocinador internacional debe tener un rango mínimo de coordinador en su país de residencia.

2. Su patrocinado internacional (Afiliado internacional) debe haber alcanzado un rango equivalente al de coordinador.

PARÁGRAFO:

De llegarse a cumplir con los anteriores requisitos, los beneficios derivados de dicha condición serán pagados por la oficina **NSP** del país de residencia del patrocinador internacional, con un retraso de un mes. Los beneficios se recibirán de acuerdo con el rango que tenga el patrocinador internacional en su país de residencia y los planes de mercadeo vigentes en el país del patrocinado (afiliado).

ARTICULO 39

Condiciones.

Por el hecho de acogerse al Programa de Patrocinio Internacional, las partes intervinientes se regularán por las siguientes condiciones:

1. En el evento que se generen beneficios a favor del patrocinador internacional

éstos se pagarán si el patrocinado internacional mantiene su estatus de Coordinador calificado en su país, o su rango equivalente, y permanece activo suscribiendo su contrato con **NSP** cada año. Si el Coordinador patrocinador no mantiene su estatus, cualquier beneficio económico pasará al coordinador siguiente, de su línea ascendente.

2. El Volumen de Compra Personal (VP) generado por el Afiliado patrocinado internacionalmente en su grupo no cuenta para mantener el estatus de Coordinador del Patrocinador Internacional, ni cuenta para obtener rangos en el país del patrocinador internacional. En otras palabras, los afiliados patrocinados internacionalmente no cuentan para la calificación del patrocinador internacional dentro de su propio plan de mercadeo.

3. Los Patrocinadores Internacionales pueden patrocinar tantos afiliados como quieran en todos los países participantes; sin embargo no se puede diligenciar una Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente en otro país, excepto en el de su residencia.

4. En lo referente a los impuestos aplicables, éstos se regularan de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes de cada país. Sobre el particular, las retenciones a que hubiere lugar se regularán por las mencionadas regulaciones.

5. Los afiliados deberán abstenerse de enviar o remitir los productos de **NSP** de un país a otro, toda vez que con esa conducta podría violarse los derechos de autor, protección de marcas, así como principios comerciales de los otros países que impongan limitaciones o restricciones en la

comercialización de ciertos productos, así como normas y reglamentos que regulen de alguna forma esta materia. La violación de este principio podrá acarrear la terminación del acuerdo de Patrocinio Internacional así como la condición de afiliado en el país de residencia del patrocinador y patrocinado.

TITULO V

DE LA CESIÓN O TRANSFERENCIA DE LÍNEAS

CAPITULO 1

ARTICULO 40

Normas Regulatoras.

Los afiliados de NSP , que ostenten la calidad de coordinadores, podrán ceder o transferir, a cualquier título, los beneficios derivados de su condición de afiliado, para lo cual se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

1. Entiéndase, para los efectos del presente capítulo como CEDENTE al afiliado que cede su organización o línea a favor de otro, en los términos aquí estipulados, y como CESIONARIO a aquella persona que ya se encuentra inscrita en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente, en favor de quien se cede la organización o línea. Las cesiones o transferencias solo se podrán hacer a favor de personas que ostenten la calidad de afiliados en los términos y condiciones que se indican en el presente Manual de Prácticas

Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente, y respecto de la totalidad de los derechos derivados de la línea, es decir, no se admitirán cesiones parciales.

2. Solo tendrán validez las cesiones o transferencias a cualquier título que hayan sido previamente aceptadas por la Gerencia General de **NSP**, para lo cual previamente deberá elevarse solicitud escrita, dirigida a dicha dependencia en la cual se mencionen por los menos los siguientes aspectos:

a). Identificación plena del cedente y cesionario, mencionando los nombres, identificación, códigos y posiciones que ocupan dentro de la línea.

b). Naturaleza de la cesión, indicando a que título (compraventa, donación, cesión de derechos etc.), si se trata de una negociación gratuita u onerosa y en este último evento, el monto de dicha negociación.

c). La mención de que en caso de ser aceptada la cesión por parte de NSP , el cedente reconoce plenos efectos a la cesión, respecto de los derechos civiles o comerciales que se hubieren o llegaren a derivar de la relación comercial con **NSP**.

d). Dirección en que el cedente y cesionario recibirán correspondencia.

3. Las cesiones o transferencias que hubieren sido autorizadas por **NSP** no generarán ningún tipo de responsabilidad respecto de esta entidad, por lo que el cedente y cesionario reconocen que en el evento de una cesión o transferencia, a cualquier título que se haga, liberan de cualquier responsabilidad a **NSP**.

4. Las cesiones podrán solicitarse en cualquier tiempo, pero por lo menos con treinta (30) días de anticipación a la fecha en que se vence el año de afiliación.

5. La solicitud deberá remitirse a las oficinas de la Gerencia General de NSP, ya sea personalmente o por medio de correo certificado. Recibida la solicitud respectiva, **NSP** dispondrá de un término de treinta (30) días hábiles para decidir sobre la cesión o transferencia, decisión que se comunicará al cedente y cesionario en las direcciones registradas en la solicitud de cesión. En caso de que no se reciba respuesta por parte de **NSP** dentro del término antes mencionado, se entenderá que la solicitud ha sido rechazada. El cumplimiento de los requisitos contenidos en el presente capítulo no obliga a **NSP** para acceder a la aprobación de la cesión.

6. La aprobación de una cesión no implicará una prórroga automática de vigencia de la afiliación inicialmente concedida, por lo que el cesionario tan solo podrá gozar del término inicialmente concedido al cedente en su Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente; vencido dicho término, el cesionario deberá realizar las gestiones para solicitar nuevamente se le inscriba en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente de **NSP** de conformidad con los términos mencionados en el presente reglamento.

7. Las cesiones o transferencias autorizadas en los términos mencionados en el presente capítulo, deberán constar en el Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente y solo tendrán efecto a partir del día en que sean aceptadas por la Gerencia General. La sola solicitud no dará derecho alguno al cesionario hasta tanto no medie aprobación alguna.

8. Para efectuar una cesión y al momento de escoger y designar al cesionario, el cedente deberá, preferentemente, tener en cuenta el siguiente orden. Así las cosas, en principio, sólo podrán ser cesionarios:

a). En primer lugar, cualquier coordinador inmediato ascendente de su mismo rango o superior.

b). En defecto de los anteriores, podrán ser designados cesionarios los coordinadores de primera generación de su mismo rango o superior.

c). A falta de coordinadores de las dos categorías anteriores, podrán ser cesionarios los coordinadores de cualquier línea o grupo de su mismo rango o superior.

No obstante lo anterior, podrán someterse a consideración de **NSP** otra clase de cesionarios para su estudio. En todo caso, las cesiones o transferencias no tendrán efecto alguno hasta tanto no exista autorización escrita de **NSP**.

TITULO VI CÓDIGO DISCIPLINARIO

CAPITULO 1 OBJETO

ARTICULO 41

Objeto:

El presente capítulo tiene como objeto regular los aspectos con los cuales se pretende mantener un buen desarrollo del mercado multinivel. Para el efecto describirá algunas conductas que puedan ir en contra de dicho sistema o de **NSP** como empresa y las acciones que **NSP** podrá llevar a cabo una vez compruebe o demuestre que han sido violados los principios contenidos en éste manual.

CAPITULO 2

FALTAS

ARTICULO 42

Faltas Disciplinarias:

Son faltas disciplinarias de los afiliados de **NSP**, todas aquellas conductas que puedan perjudicar el sistema de mercadeo multinivel, la imagen, el funcionamiento y la estructura de **NSP** o de los otros afiliados, y en general todas aquellas conductas que perjudiquen el normal desarrollo de las relaciones comerciales entre los afiliados y **NSP**, en especial las siguientes:

1. La tergiversación de la información suministrada por **NSP** en cuanto a su estructura o productos. Por lo anterior, queda

prohibido a los afiliados suministrar información falsa o equivocada, o inducir a error a sus clientes o terceros. Así las cosas, no podrán anunciar precios, describir productos, atribuir calidades o efectos a los productos distintos de los certificados por **NSP**, ni hacer comparaciones con otros productos distintos a los producidos por **NSP**.

2. La utilización por parte del afiliado o alguno de los dependientes de éste, de la razón social, logotipos o marcas de propiedad de **NSP** o su casa matriz en medios impresos, visuales o auditivos sin previa autorización de la Gerencia General de **NSP**.

3. La reproducción, copia, publicidad, difusión, venta o distribución de material impreso o visual, contenido en manuales, cartillas, etiquetas, afiches, etc. sin autorización expresa de la Gerencia General de **NSP**, para fines distintos a los sugeridos por esta dependencia o mediante métodos o en sitios distintos de los señalados en el presente manual.

4. La intervención del afiliado, a cualquier título, en cargos administrativos o de confianza, en empresas cuyo objeto sea el mercadeo por el sistema en red (multinivel) o ventas directas, o el establecimiento de puntos de venta para comercializar los productos de esas empresas, sin importar la naturaleza de sus productos.

5. La utilización de métodos o sistemas de comercialización o distribución distintos a los contemplados en los manuales, cartillas informativas, circulares o cualquier otro documento producido por **NSP**. Queda prohibida la venta, expendio o distribución de los productos de **NSP** en sitios o lugares públicos, establecimientos comerciales.

6. La alteración física de los productos, empaques, cantidades establecidas por **NSP**. Queda prohibida toda conducta tendiente a la modificación de envases, disminución de porciones, cambio de etiquetas, o cualquier otra acción que modifique la presentación original de los productos de **NSP**.

7. Toda acción u omisión que el afiliado realice por medio de la cual se pretenda interferir negativamente, afectar o desestabilizar bien sea al propio grupo o línea o los de otros afiliados, con lo cual se configure una "interferencia o cruce de líneas". Así mismo, cualquier conducta que pretenda desacreditar a los otros afiliados o producir un resultado positivo o negativo en favor del que realiza la conducta, que vaya en detrimento de los otros afiliados o **NSP** directamente, o que procure la competencia desleal o el abuso de posición dominante.

8. La comisión de delitos, contravenciones o infracciones por parte del afiliado que a juicio de **NSP** pueda afectar su relación comercial o la imagen de esta entidad.

9. Cualquier otra conducta o acto, que a juicio de **NSP**, vaya en contra de la moral, las buenas costumbres o los principios señalados en los manuales, cartillas informativas, circulares o cualquier otro documento relacionados con el presente capítulo.

PARÁGRAFO:

Para cualquier efecto, el afiliado acepta que no existe ninguna relación de dependencia o subordinación con **NSP** y que por tanto, el afiliado es autónomo en su relación con **NSP** y terceros. Cualquier responsabilidad que se pueda derivar por la

conducta del afiliado o su organización o línea y que pueda generar indemnización de perjuicios o cualquier otra condena o declaración, será asumida exclusivamente por el afiliado. Desde ahora, los afiliados se comprometen a que en caso de que un tercero, a cualquier título (cliente, dependiente del afiliado, perjudicado, autoridad, etc.) inicie una acción judicial, extrajudicial, arbitral o policiva de carácter civil, penal, laboral o administrativo en contra de **NSP** como consecuencia de cualquier acto o conducta del afiliado, éste se compromete a asumir la representación de **NSP** de manera inmediata y las consecuencias que se pudieren derivar de dichos actos, o en su defecto, autoriza a **NSP** para que asuma su defensa, con cargo al afiliado, quien asume desde ahora los costos de representación judicial, extrajudicial o arbitral y cualquier gasto adicional que se hubiere generado como consecuencia del trámite iniciado en su contra o cualquier condena eventual.

CAPITULO 3

DE LAS ACCIONES CONTRA LAS FALTAS

ARTICULO 43

Objeto:

En caso de incumplimiento o infracción a los deberes, obligaciones, principios o normas a cargo de los afiliados, en especial los contenidos en el presente capítulo, los afiliados serán objeto de:

1. AMONESTACIÓN:

Se entiende por amonestación el llamado de atención privado, ya sea verbal o escrito, que se le hace al afiliado que cometió la falta.

2. SUSPENSIÓN:

Se entiende por suspensión la prohibición de ejercer todas las actividades propias del afiliado, de acuerdo con las obligaciones, deberes y rangos que tenía el mismo al momento de imponérsele la acción contra la falta, así como la privación temporal de los beneficios que se deriven de la relación indicada, desde el momento que se imponga la acción a la falta hasta la fecha en que termine la misma. La suspensión se impondrá por un término no inferior a un (1) mes ni superior a seis (6) meses.

3. CANCELACIÓN DEL REGISTRO:

Se entiende por cancelación del registro, la acción a la falta por medio de la cual se excluye del Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente al afiliado que cometió la falta, perdiendo por tal motivo su condición de afiliado y la extinción, a partir de la fecha en que se imponga la acción a la falta, de todos los derechos y beneficios económicos y no económicos derivados de la relación comercial con **NSP**.

PARÁGRAFO PRIMERO:

En los dos últimos casos (suspensión y cancelación del registro), la imposición de la acción contra la falta traerá como consecuencia el traslado temporal o definitivo, respectivamente, de la línea o rango, con sus respectivos derechos, obligaciones y beneficios al coordinador inmediatamente superior, de lo cual deberá dejarse constancia escrita.

PARÁGRAFO SEGUNDO:

Las acciones contra las faltas de que trata el presente artículo se impondrán y

aplicarán dentro de los límites señalados en el presente capítulo. Para la imposición de las acciones contra las faltas a que hubiere lugar se tendrán en cuenta la gravedad de la falta cometida, la modalidad de la misma, las circunstancias de hecho que hubieren rodeado la comisión de la falta, los efectos que hubiere producido o sea susceptible de producir y los antecedentes personales y comerciales del afiliado que cometió la falta. Lo anterior, sin perjuicio de las acciones civiles, administrativas o penales a que hubiere lugar.

TITULO VII DE LOS PRODUCTOS NSP

ARTICULO 44

Definición:

Se entiende como Productos **NSP**, todos aquellos bienes producidos por **NSP**, debidamente contramarcados y registrados por Nature's Sunshine Products, para ser compravendidos por sus Afiliados, en forma directa o a través de su red de mercadeo.

ARTICULO 45

Generalidades:

En la comercialización de los Productos **NSP** se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

1. Al momento de promocionar o comercializar los Productos **NSP**, es obligación de todo Afiliado presentarlos de manera honesta y completa, sin atribuirle a los mismos características distintas a las reconocidas o certificadas por **NSP** o por autoridad competente. El Afiliado acepta que los Productos **NSP** (hierbas, vitaminas, entre

otros) son alimentos, productos naturales o cosméticos y no medicamentos. En este sentido, el Afiliado no emitirá declaraciones falsas, ni sugerirá terapia alguna con base en los productos, salvo los usos sugeridos por **NSP**.

2. Cualquier sanción, perjuicio, condena o declaración que sea impuesta en contra de **NSP** como consecuencia de la tergiversación de la información sobre productos, será asumida directamente por el afiliado causante.

3. En vista de la importancia que reviste la venta de los Productos **NSP** para el desarrollo de la empresa y todos sus afiliados, cada Afiliado adoptará las acciones que considere necesarias para procurar la vinculación de un grupo razonable de nuevos Afiliados bajo su línea descendente, para que efectúen compras de acuerdo con el procedimiento descrito en el presente manual.

ARTICULO 46

De la Adquisición y Venta.

Para el efecto se tendrán en cuenta los siguientes principios:

1. Los Productos **NSP** sólo pueden ser vendidos bajo el Sistema de Mercadeo en Red establecido por **NSP** y con el cual el Afiliado está completamente de acuerdo, por lo que los mismos no podrán ser vendidos ni exhibidos en establecimientos comerciales, incluyendo tiendas naturistas, supermercados, clínicas o farmacias.

2. En aquellas poblaciones donde no exista Centro de Distribución autorizado, o en caso de que exista, pero no posea los productos requeridos por el afiliado, éste deberá acudir a la Oficina Central de **NSP** para su obtención. Los Centros de Distribución se

abstendrán de despachar productos a afiliados residenciados en poblaciones donde ya exista un Centro de Distribución autorizado.

3. En cuanto a los precios de los Productos **NSP**, el Afiliado por el hecho de su vinculación tendrá el derecho de comprar a **NSP** los Productos a precios de Afiliado o Distribuidor, los cuales serán previamente fijados y actualizados por la Compañía.

4. Una vez adquiridos los productos por parte de los afiliados, éstos podrán venderlos, a su vez, a terceros no afiliados en cualquier lugar dentro del Territorio Nacional siempre y cuando cumplan con las normas y políticas de **NSP** y se ajuste a las leyes y reglamentos Nacionales y Locales. En caso de venta a un tercero no afiliado, se recomienda que los Productos se vendan al público al precio que **NSP** sugiere para personas no afiliadas y de acuerdo con la lista de precios que **NSP** tenga en vigencia.

5. Las ventas de Productos **NSP** a los afiliados serán de estricto contado. No se deberá pagar ningún dinero a los Patrocinadores, ni a los Centros de Distribución autorizados, ni éstos deberán recibirlo, salvo en el momento de comprar algún Producto y sólo a título de compra del mismo. Los Afiliados no deberán adelantar entregas de dinero a los Patrocinadores, ni a los Coordinadores, ni a los Centros de Distribución, ni tampoco se deberá guardar dinero como depósito en espera de futuras entregas.

6. Si bien existe libertad para comercializar productos de otras compañías o para ejercer profesión u oficio, con el fin de evitar situaciones aparentes, confusión en el mercado o violación de derechos reconocidos a favor de terceros y/o **NSP** no se podrá utilizar o invocar la condición de afiliado de **NSP** para incentivar, personalmente

o mediante terceros, la venta de otros productos o actividad distinta a la pactada en el contrato de afiliación. Quien incurra en esta irregularidad, podrá ser sancionado incluso con la cancelación del Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente.

7. En el mismo sentido del numeral anterior, los afiliados de **NSP** podrán a título personal incursionar en actividades de venta respecto de productos distintos a los autorizados o producidos por **NSP**. No obstante, no podrán aprovechar las actividades, eventos, medios, sistemas de mercadeo, recursos, etc. propios de **NSP** u organizadas por esta entidad y/o sus otros afiliados, para promover a otros (afiliados patrocinados o no patrocinados y terceros) productos y/o negocios distintos a los de **NSP**.

ARTICULO 47

De los Pedidos y su Despacho.

Para el efecto, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

1. De acuerdo con lo establecido en el numeral 3. del artículo anterior, los productos deben ser obtenidos directamente en el Centro de Distribución más cercano. Cualquier inconveniente o dificultad que se presentare en la obtención de cualquier Producto de su respectivo Centro de Distribución, dentro del tiempo y la forma razonables, podrá ponerse en conocimiento de la Oficina Central.

2. Cuando el afiliado compre directamente los productos en el Centro de Distribución más cercano, no habrá lugar a cargo alguno por concepto de fletes, pero si hace el pedido directamente a la Oficina Central, la respectiva factura tendrá el

reajuste por pago de fletes, conforme a la tarifa de la empresa transportadora y lo establecido por **NSP**.

TITULO VIII

MARCAS

ARTICULO 48

Definición ‘Productos NSP’ y Protección de los Mismos.

Para cualquier efecto se entiende que ‘**Productos NSP**’ son todos aquellos bienes producidos por **NSP** o adoptados como propios por esta entidad, los cuales están debidamente identificados y contramarcados. Como consecuencia de lo anterior, los Productos NSP, sus fórmulas, marcas, nombres, distintivos, logos, etc., se entienden protegidos bajo las leyes de cada país y demás que les sean compatibles, y sólo podrán ser utilizados previa autorización escrita de **NSP** y desde ahora los afiliados entienden que es deber de los mismos observar y defender la propiedad exclusiva de **NSP** sobre los referidos elementos. Esta entidad, para el efecto, ha dispuesto los medios necesarios para identificar y distinguir plenamente sus productos a fin de evitar confusiones del mercado o cualquier otro fenómeno similar.

ARTICULO 49

Reglas Generales.

Para el manejo de publicidad, de material visual, presentación de productos, manejo de la competencia y utilización de la razón social de la compañía se seguirán las siguientes reglas:

1. Los afiliados entienden y aceptan que los Centros de Distribución son los únicos

establecimientos autorizados para hacer propaganda visual de los productos de **NSP**, bajo los procedimientos que se definen en el presente manual. Así mismo, se reconoce que el material de capacitación y motivación suministrado por **NSP** sólo puede ser vendido en los Centros de Distribución. La violación de este precepto podrá implicar la Cancelación del Registro de Comprador y/o Afiliado y/o Formato de Distribuidor Independiente.

2. No obstante lo anterior, el afiliado podrá elaborar en sus propios eventos los materiales que considere convenientes y pertinentes siempre que sigan de manera estricta los principios contenidos en este capítulo.

3. Para proteger la imagen de **NSP**, el afiliado deberá abstenerse de citar, emplear o divulgar, ya sea en forma escrita, sonora o visual, cualquier material que no esté previamente producido o autorizado por **NSP**. En ese mismo sentido, el afiliado o coordinador al momento de identificarse deberá adoptar la siguiente forma: "José Pérez, afiliado independiente de los productos Nature's Sunshine", en razón de la naturaleza de la relación existente entre **NSP** y sus afiliados.

4. Si bien se entiende que por la venta de los productos de **NSP** se podrá estar en competencia respecto de productos de otras empresas, el afiliado no podrá emitir declaraciones falsas o que vayan en detrimento de los otros competidores. Así mismo, el afiliado de **NSP** se abstendrá de hacer referencia expresa o tácita a los productos de otras empresas, así como declaraciones, propaganda, alusión a estos productos. Con lo anterior se pretende evitar la violación de los derechos de autor, protección de marcas o cualesquiera otros reconocidos a esas otras empresas. En virtud

de la independencia y autonomía de los afiliados respecto de **NSP**, cualquier declaración o condena impuesta por violación de derechos de autor, marcas o cualquier protección en este sentido, será asumida directamente por el afiliado.

5. En cuanto a la utilización de los distintivos, logos, símbolos o cualesquiera otros elementos para el mercadeo de los productos, los afiliados se comprometan a solicitar autorización previa y por escrito a **NSP** para el efecto. Como consecuencia de lo anterior, para la realización de campañas de mercadeo, telemercadeo, por medios impresos como periódicos, afiches, propagandas radiales o televisivas, así como la utilización del nombre o logo en directorios telefónicos o en registros públicos o privados, deberá contarse con autorización en los términos antes indicados.

6. En virtud de la protección sobre materiales impresos, videos, cassettes y publicaciones en cuanto a los derechos de autor a favor de **NSP**, queda prohibida toda reproducción total o parcial de dichos elementos, por parte de personas naturales o jurídicas, coordinadores y cualquier otro afiliado o terceros en general, salvo autorización expresa de **NSP**.

7. En la creación de personas jurídicas (sociedades, empresas unipersonales, asociaciones, corporaciones, grupos, etc.) o cualquier otro acto en que se imponga un nombre o razón social queda prohibida la utilización del nombre "Nature's Sunshine Products" o cualquier otra denominación que guarde alguna relación con el mismo.

PARÁGRAFO:

La violación de los principios contenidos en el presente título, podrá acarrear la iniciación de acciones civiles, administrativas

o penales pertinentes las cuales en todo caso se dirigirán en contra del afiliado o tercero que cometió la falta.

TITULO IX

PLAN DE COMPENSACIÓN

CAPITULO 1

MARCO GENERAL

ARTICULO 50

Definición Plan de Compensación.

Es el sistema establecido libremente por **NSP**, el cual define entre otros, los márgenes de utilidad de los Afiliados por el Volumen de Compra Personal de los Productos (VP), los beneficios por el Volumen de Compra del Grupo (VG), los beneficios como Coordinador, y los demás beneficios que de tiempo en tiempo establezca **NSP**.

ARTICULO 51

Definición de Volumen de Compra (VC).

Se entiende por este término la suma de los totales de las facturas de compra de un Afiliado, excluidos los impuestos, durante el período de un mes, no acumulable con los siguientes meses, según los precios vigentes fijados por **NSP** para los afiliados. El (VC) a su vez se clasifica en Volumen de Compra Personal (VP) y Volumen de Compra de Grupo (VG).

Cualquiera de los volúmenes antes indicados podrá ser utilizado para determinar y calcular:

1. Rangos de Coordinador.
2. Porcentajes de Beneficios económicos.
3. Concursos, promociones previamente publicadas.
4. Calificación para viajes nacionales e internacionales.

CAPITULO 2

DE LOS RANGOS

ARTICULO 52

Rangos de Coordinación.

Definición:

Son los diferentes Rangos establecidos por **NSP** para otorgar los diferentes beneficios contenidos en el Plan de Compensación, que en su orden son: Rango Coordinador, Coordinador Distrito, Coordinador Area, Coordinador Regional, Coordinador de División y Coordinador Nacional.

ARTICULO 53

Adquisición Rango de Coordinador.

Los afiliados a **NSP** calificarán para el Rango Coordinador cuando con su línea descendente, excluyendo Coordinadores, hayan logrado un Volumen de Compra de Grupo (VG) mínimo, en un periodo de un mes, en las condiciones establecidas en la Tabla del Plan de Compensación fijada previamente por **NSP**.

Los afiliados deberán mantener el Volumen de Compra de Grupo (VG) mensual requerido por NSP para sostener este rango.

PARÁGRAFO.

Pérdida de la Línea.

Si un Coordinador, por las razones que fuere, pierde este Rango y no lo recupera en un período de (6) seis meses continuos, contados a partir de la pérdida de dicho rango, sus Coordinadores serán traspasados con su descendencia a su Coordinador inmediato superior en su línea ascendente.

ARTICULO 54

Nuevos Coordinadores

El volumen de grupo de un coordinador nuevo no cuenta para el requisito de calificación del coordinador que lo inscribió. En el mes en que un coordinador promueva o califique un coordinador nuevo directo de primera generación, el requisito de volumen de grupo para el coordinador patrocinador se reduce a la mitad (un 50%) del volumen de grupo mensual requerido para calificar como coordinador, únicamente por el primer mes. Los coordinadores reintegrados o que calificaron anteriormente como tal no cuentan como coordinadores nuevos. Durante el mes en que logran más de un coordinador nuevo, no habrá requisito de volumen de grupo. Pasado el primer mes, el coordinador patrocinador deberá cumplir con el 100% del volumen de grupo requerido para calificar al rango.

Coordinador Nuevo cuyo Patrocinador es un Distribuidor

En aquellos casos en que un distribuidor alcance el nivel de coordinador antes que su

patrocinador, pasará a ser coordinador de primera generación del coordinador activo superior inmediato y a este se le pagará el beneficio en dinero del 5%. Si en los (6) seis meses siguientes el patrocinador alcanza el rango de coordinador, recupera a sus coordinadores y los descuentos correspondientes, de ahí en adelante. Si no logró calificar en este periodo de (6) seis meses consecutivos, a partir del séptimo mes (7) los coordinadores de primera generación pasarán definitivamente a pertenecer al coordinador superior inmediato. Sin embargo, el patrocinador original continuará recibiendo los beneficios generados por el volumen de grupo de sus otros afiliados.

ARTICULO 55

Compromiso de Motivar y Capacitar de los Coordinadores.

Se sugiere a los Coordinadores **NSP** realizar programas de motivación apropiados para su línea descendente, incluyendo reuniones de motivación, boletines, actividades de reconocimiento y consejería. Esto se debe hacer para lograr resultados en términos de crecimiento de su línea descendente, lealtad, propósito y confianza. La motivación es un elemento fundamental en el éxito del Mercadeo Multinivel.

Capacitación.

Todos los Coordinadores deberán asistir a los Seminarios de Capacitación dictados por **NSP**. Así mismo, deberán capacitar continuamente a los miembros de su Organización o Línea en las siguientes áreas básicas:

1. Productos.
2. Reglas y Procedimientos del Plan de Compensación.
3. Técnicas Generales de Mercadeo en Red y Negocios.
4. Crecimiento Personal.

ARTICULO 56

Rangos de Coordinación.

De acuerdo con las normas internas de **NSP**, el afiliado que obtenga el Rango de Coordinador podrá seguir ascendiendo, de acuerdo con su liderazgo y resultados, a los siguientes Rangos de Coordinación:

1. COORDINADOR DISTRITO:

Los Coordinadores que logren desarrollar y promover dos Coordinadores de primera generación y que hayan participado en por lo menos dos seminarios dictados por **NSP**, califican para la posición de Coordinadores Distrito. Este Coordinador debe administrar programas de capacitación y motivación con los demás Coordinadores de su Línea o Grupo.

Beneficios: Los Coordinadores Distrito reciben beneficios en dinero de un cinco por ciento (5%) sobre el Volumen de Grupo (VG) de todos sus Coordinadores de primera y segunda generación.

2. COORDINADOR AREA:

Los Coordinadores Area necesitan desarrollar y promover cinco (5) Coordinadores de primera generación y haber tomado como mínimo dos (2) Seminarios dictados por **NSP**. Además se insta a cada Coordinador de Area a que dicte una conferencia mensual sobre el sistema de Mercadeo en Red y Productos para su línea descendente.

Beneficios: Los Coordinadores de Area reciben beneficios de un cinco por ciento (5%) sobre el Volumen de Grupo (VG) de todos sus Coordinadores de primera, segunda y tercera generación.

3. COORDINADOR REGIONAL:

Para calificar y mantener la posición de Coordinador Regional se requiere desarrollar, promover y mantener a diez (10) Coordinadores de primera generación y un total de veinte (20) Coordinadores hasta su cuarta generación.

Beneficios: Los Coordinadores Regionales reciben beneficios de un cinco por ciento (5%) de todos sus Coordinadores de primera, segunda, tercera y cuarta generación. Se sugiere que realice una reunión de liderazgo y conocimiento de los Productos a sus Afiliados, por lo menos una vez al mes.

4. COORDINADOR DIVISION:

Para calificar al rango de Coordinador de División se deberá desarrollar, promover y mantener un total de quince (15) Coordinadores de primera generación y tener un total de cuarenta (40) Coordinadores en sus primeras cinco (5) generaciones descendentes. A los Coordinadores de División también se les sugiere desarrollar Seminarios avanzados de liderazgo y conocimiento de los Productos a sus Coordinadores y Afiliados.

Beneficios: Los Coordinadores de División califican para recibir beneficios en dinero de un cinco por ciento (5%) por el Volumen de Grupo (VG) de su primera, segunda, tercera, cuarta y quinta generación de Coordinadores.

5. COORDINADOR NACIONAL:

Los Coordinadores que logren desarrollar, promover y mantener un total de veinte (20) o más Coordinadores de primera generación y tener un total de setenta (70) Coordinadores en sus primeras seis generaciones descendentes, pueden calificar para el rango de Coordinador Nacional. Deberán mantener el Volumen de Grupo (VG) y el liderazgo requerido de los niveles anteriores. También se espera que realicen una conferencia mensual de liderazgo para sus Coordinadores.

Beneficios: Los Coordinadores Nacionales reciben beneficios en dinero de un cinco por ciento (5%) de su primera, segunda, tercera, cuarta, quinta y sexta generación. Gozan de calificación automática para la Convención Nacional y todos los seminarios de capacitación auspiciados por **NSP**.

CAPITULO 3

BENEFICIOS DE LOS COORDINADORES

ARTICULO 57

Programa de Incentivos.

NSP ha establecido algunos programas de incentivos especiales para estimular a todos los Coordinadores a que extiendan al máximo sus esfuerzos de Ventas y el crecimiento de sus Líneas o Grupos. Estos son: El Seminario Nacional, la Convención Regional Internacional de Centroamérica y el viaje de líderes TAC TRIP. Este último lo pueden ganar todos aquellos líderes con rango Regional o mayor y consiste en un viaje de lujo con todos los líderes internacionales en uno de los destinos más atractivos del mundo.

Para adquirir estos beneficios adicionales, los Afiliados deberán haber cumplido con todas las pautas establecidas en este Manual y haber demostrado una actitud de liderazgo, compromiso y lealtad hacia **NSP**.

Ya que todas las actividades realizadas en los viajes y otros eventos patrocinados por **NSP** van dirigidos hacia personas adultas, no se permite el acompañamiento de menores de quince (15) años.

ARTICULO 58

Protección del Rango de Coordinador.

Con el fin de evitar la pérdida del rango de Coordinador debido a alguna circunstancia imprevista, **NSP** ha diseñado el sistema de "Solicitud para la Protección de Rango", el cual se regula así:

1. La protección de rango aplica únicamente, cuando se ha alcanzado el rango de Coordinador en el mes anterior y con ella se busca cubrir el riesgo de quedar por debajo del Volumen de Compra de Grupo (VG) mínimo requerido para mantener el rango de Coordinador. Este beneficio no es válido para afiliados que aún no han alcanzado el rango de Coordinador.

2. El Coordinador que desee obtener los beneficios de la Protección de Rango deberá diligenciar la solicitud correspondiente, en la cual se indicarán los productos que desea recibir hasta un monto total equivalente a un quince por ciento (15%) del Volumen de Grupo (VG) para calificar como Coordinador.

3. La anterior solicitud se registrará y de manera automática se sumará al Volumen de Grupo (VG) en el mes en que se detecte que el acumulado del período no alcanzará el monto mínimo del Volumen de Grupo (VG) requerido para la calificación. **NSP** enviará este pedido al Centro de Distribución elegido por el Afiliado y se descontará del valor de los beneficios generados en el mes respectivo.

ARTICULO 59

Protección de Liderazgo:

Con el fin de evitar la pérdida del rango de Coordinador Distrito o superior, debido a alguna circunstancia imprevista, concede la Protección de Liderazgo, la cual se regula así:

1. Los Coordinadores Distrito o superior que no cumplan con los requisitos de volumen de Grupo (VG) o con el número de coordinadores requeridos para cada rango, gozarán de una Protección de Liderazgo hasta por dos meses (consecutivos o no) durante el año calendario, sin importar que el coordinador haya cambiado de rango o no. No aplica por más de dos meses consecutivos en un año no calendario.

2. Cuando se utiliza la Protección de Liderazgo, todos los beneficios a que tenga derecho el Afiliado de acuerdo con su rango de Coordinador se le pagarán y aparecerá especificado en su extracto mensual.

3. En el evento que un Coordinador Distrito o superior utilice sus dos protecciones de liderazgo y no cumpla con el requisito de volumen de grupo mínimo por NSP, caerá al rango de Afiliado, a pesar de que cumpla con el requisito de número de coordinadores.

TITULO X

DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 60

Normas Contrarias.

Las disposiciones, normas o procedimientos contenidos en manuales, cartillas informativas, circulares o cualquier otra publicación o documento producidos por **NSP** con anterioridad a la publicación del presente manual y que sean contrarias a los principios o normas establecidas en el mismo, quedarán sin efecto alguno a partir de dicha fecha (1 de mes de Junio de 2003).

ARTICULO 61

Modificación de normas o procedimientos.

Se reconoce la facultad a **NSP** para modificar, suprimir, adicionar, etc., en cualquier tiempo, las normas y procedimientos establecidos en el presente manual para lo cual indicará mediante circular el motivo del cambio y la medida que se hubiere adoptado.

ARTICULO 62

Interpretación de Normas e Información Adicional.

En caso de duda en la interpretación y aplicación de las normas contenidas en el presente manual, se atenderá a la interpretación que de ellas haga la Gerencia General de **NSP**. Cualquier información adicional o inquietud sobre interpretación, alcances, o cualquier otro acto relacionado con el manual será atendida por la precitada dependencia.

El presente Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP para el Empresario Independiente, es aplicable en los siguientes países que componen la región centroamericana: PANAMA, COSTA RICA, NICARAGUA, EL SALVADOR, GUATEMALA y HONDURAS y se alinearán con las políticas comerciales y de negocio de Nature's Sunshine aplicadas en cada país de manera autónoma.

Dado el día 1 del mes de Junio de 2003

***Nature's Sunshine de Centroamérica
y Panamá***

Impreso por C. Valenty de Colombia Ltda.
Carrera 64A No. 4B-66 PBX: (57-1) 4143005 FAX: (57-1) 2902670
E-mail: c.valenty@cable.net.co / cvalentydecolombia@gmail.com
Bogotá, D.C. - Colombia

