

MANUAL DE PRACTICAS EFECTIVAS DE NEGOCIO



NATURE'S SUNSHINE®
www.nspcol.com



Apreciado Afiliado:

Es un placer para nosotros darte la mas cordial bienvenida a Nature's Sunshine Products, corporación internacional líder en Suplementos Alimenticios y en el negocio de redes de mercadeo; te aseguramos que has tomado una excelente decisión.

Al formar parte de NSP has adquirido la gran oportunidad de mejorar tu bienestar físico y económico, siempre en la medida que tu decidas. Con tu esfuerzo y desarrollo, podrás compartir con tus amigos, familiares y conocidos el mismo bienestar y la posibilidad de obtener ingresos a través de una red de negocio.

Cuentas con el respaldo de productos de excelente calidad, garantizada por un equipo de científicos de gran experiencia y reconocimiento que ha desarrollado mas de 600 formulas naturales innovadoras en el campo de la nutrición.

NSP también cuenta con un sistema de compensaciones de alta competitividad y seriedad en el mercado, experiencia internacional de más de 40 años, un equipo de trabajo comprometido con el servicio y una red de entusiastas y exitosos Afiliados de gran calidad humana en todo el mundo.

Porque es importante que tengas las bases necesarias que nos rigen, ponemos a tu disposición nuestro "Manual de Prácticas efectivas de Negocio" que contiene los conceptos básicos y de orientación para que puedas desarrollar tu Negocio NSP y consultarlo cuantas veces sea necesario a lo largo de tu trayectoria como Afiliado.

Como inicio para el cambio de estilo de vida que ahora emprendes, sabemos que este manual te será de gran ayuda, ya que fue realizado con la finalidad de llevarte de la mano en este camino.

Juntos Creamos Bienestar.
NSP Colombia





MANUAL DE PRACTICAS EFECTIVAS DE NEGOCIOS

I. DEFINICIONES

NSP: Por esta sigla se entiende la Sociedad Colombiana Nature's Sunshine Products de Colombia S.A. constituida bajo las leyes de la República de Colombia.

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.

Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación: Es el documento que diligencia y suscribe la persona interesada en inscribirse en el Registro de Compradores de NSP, el cual presenta para que de manera discrecional NSP la acepte o no como afiliado, a fin de iniciar su negocio con NSP y recibir los beneficios correspondientes.

Afiliado: Es todo comerciante independiente, persona natural o jurídica, plenamente capaz 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 haber sido aceptada por NSP.

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 suscrita por el nuevo Afiliado.

Administrador: Persona mayor de 18 años que se menciona e identifica en la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación de NSP, que en caso de fallecimiento del Afiliado representará y administrará la línea o grupo de éste. Esta persona debe ser idónea en el manejo del negocio o el sistema de mercadeo en red.

Beneficios: Es el conjunto de ventajas que recibe un Afiliado, por mercadear los Productos de NSP mediante el Sistema Multinivel, consistentes en dinero, descuentos, la posibilidad de participar en las convenciones, viajes de líderes entre 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 por el Volumen de Compra Personal (VP) y por el Volumen de Compra del Grupo (VG) de los Productos de NSP, de conformidad con el Plan de Compensación.

Centro de Distribución: Es el establecimiento de comercio de propiedad de NSP o de un afiliado, en donde se venden los productos a los afiliados y a aquellas personas cuya afiliación se encuentra en trámite. Los Centros de Distribución también servirán 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 (cuando sea necesario), premios y demás materiales que deban ser recibidos por los Afiliados.

Para que un Afiliado pueda operar un Centro de Distribución, deberá suscribir con NSP un contrato que lo acredite como tal. Se entiende que los Centros de Distribución se rigen bajo los parámetros que se definen en el presente manual.

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.

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.).

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.

Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP: 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.

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.

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.).

Oficina Central: Son las oficinas de NSP localizadas en la Carrera 19B No. 166-88 Barrio Toberin de Bogotá D. C., o aquel sitio donde en cualquier momento NSP instale su domicilio principal.



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.

Pedido Mínimo. Es el valor establecido por NSP como compra mínima para cualquier afiliado con el objeto de recibir los beneficios propios de su rango, así como para sostener su rango. El valor del pedido mínimo podrá ser reajustado en cualquier momento por NSP, previo aviso a los afiliados y coordinadores con 30 días de anticipación.

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.

Productos NSP: Son todos aquellos bienes producidos por NSP, debidamente contramarcados y registrados por Nature's Sunshine Products de Colombia S.A., para ser comercializados por sus Afiliados, en forma directa o a través de su red de mercadeo.

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.

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 Bronce, Coordinador Plata, Coordinador Oro, Coordinador Platino y Coordinador Diamante.

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.

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.

II. PLAN DE COMPENSACION

Nature's Sunshine ofrece la oportunidad de ayudar a la gente a aprender a vivir saludablemente a través de productos que apoyen los procesos de recuperación. Además, te permite mejorar tu salud financiera por medio de una oportunidad única

de negocio. Esta oferta es mucho más que comprar productos NSP a un menor costo. Al ser Afiliado de NSP, puedes lograr independencia profesional, satisfacción al ayudar a otros e incluso verdadera libertad económica.

En Nsp todos los Afiliados inician con la misma oportunidad de éxito. Los resultados y beneficios se darán en proporción al tiempo, la orientación, entrenamiento y seguimiento que cada distribuidor dedique a su negocio, tanto en volúmenes de ventas personales como de los distribuidores que formen su red descendente.

El Plan de Compensación ofrece cuatro beneficios y la oportunidad de participar en programas especiales:

1. Beneficio por Ventas al Detal. Desde el momento que decides Afiliarte a Nature´s Sunshine obtienes ganancias de un 43% por las ventas de productos al público. Cuando el consumidor te paga, tú recibes la diferencia entre el precio que tú pagueste (Precio a Afiliado) y el precio que el consumidor te pagó (Precio Público)
2. Beneficio del 10% al 20% por Volumen Personal y/o de Grupo. Además del beneficio por realizar ventas al detal te puedes ganar hasta un 20% sobre el volumen de compras personales y/o de grupo que acumules durante un periodo mensual, haciendo el volumen personal mínimo y según lo señalado en la tabla de compensación de NSP.
3. Beneficios adicionales por Rango. Al convertirte en Coordinador comienzas a escalar los niveles de desarrollo personal dentro del Plan de Negocios de NSP, y a su vez ayudas a tus relacionados a convertirse igualmente en Coordinadores. Tú no sólo seguirás recibiendo los beneficios de tus ventas al público y las ganancias por tus compras personales y/o las de grupo, sino que también comenzarás a recibir ganancias del 5% sobre el volumen de la compra de tus Coordinadores hasta la 6ta. Generación dependiendo del rango que hayas alcanzado.
4. Patrocinio Internacional. Nature's Sunshine Products es una compañía multinacional con su casa matriz en los Estados Unidos de América y numerosas subsidiarias alrededor del mundo lo cual le permite ofrecer a sus afiliados la oportunidad de desarrollar su negocio en una escala global. A través del programa de Patrocinio Global, los afiliados a NSP pueden aumentar sus ingresos patrocinado a quienes conocen tanto dentro como fuera de su país de residencia donde exista una subsidiaria establecida de NSP, según las siguientes reglas:
 - a). Los Patrocinadores Globales están obligados a observar las leyes de los países en donde operan.
 - b). Los Patrocinadores Globales están obligados a operar sólo



- en los países / mercados donde NSP ha abierto operaciones oficialmente para actividades de Venta Directa.
- c). Los Patrocinadores Globales no califican para los incentivos del plan de ventas del país donde reside el distribuidor patrocinado globalmente (por ejemplo: asistencia a la viajes del mercado local, viajes TAC, Rising Star, o cualquier otro incentivo del mercado local).
 - d). Los Patrocinadores Globales pueden patrocinar a tantos Afiliados como deseen en todos los países participantes; sin embargo, los Patrocinadores Globales no pueden registrarse como distribuidores autorizados en ningún país, excepto en su propio país de residencia. Como política corporativa, cualquier Afiliado / Distribuidor / Consumidor no puede tener mas de una afiliación a NSP.
 - e). Cualquier comisión ganada a través del Patrocinio Global está basada en la venta de productos en el país extranjero donde reside el patrocinado, y con excepción de las comisiones ganadas a través de ventas de productos en Venezuela las comisiones son pagadas al patrocinador global por la oficina o subsidiaria NSP legalmente reconocida en el país o mercado de residencia de Patrocinador Global. Donde aplique. Comisiones basadas en la venta de productos en Venezuela serán pagadas por NSP de Venezuela en la moneda local de Venezuela., los impuestos serán manejados como se requiere según las leyes aplicables de cada país o mercado.
 - f). Los productos de NSP NO SE DISTRIBUIRÁN y/o VENDERÁN de un país o mercado a otro.
 - g). El incumplimiento de cualquiera de los rubros mencionados en estas políticas podrá resultar en consecuencias legales severas y negativas para todas las partes a las que les concierne, y constituye la base para la terminación inmediata de la Afiliación en el país de residencia.
- Mayor información sobre el programa de Patrocinio Global, en el sitio web www.nspglobal.com, o correo electrónico nspglobal@natr.com, también llamando al teléfono 1 8001 342 4578, ó vía fax Fax: 1 801-342-4566 en Los Estados Unidos de América, ó por Skype: GlobalSponsoring ó en Bogotá, Colombia al teléfono (571) 676 74 30
- PARAGRAFO: 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. Con excepción de las comisiones basadas en la venta de productos en Venezuela, estas serán pagadas por NSP de Venezuela en su moneda local. 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).

- h) Cada mes se hacen dos cálculos de comisiones uno que es el cálculo local de cada mercado de NSP y otro posterior al cierre de cada mes que corresponde al cálculo Global de comisiones. Este segundo cálculo de comisiones puede generar en algunos casos descuento en comisiones por efecto de avance de rangos a nivel global o avance de nivel en volúmenes de grupo. También reflejar un incremento o una disminución de rango por el mismo efecto. Estas diferencias se verán reflejadas en pago las comisiones del siguiente periodo.

PROGRAMAS ESPECIALES. NSP ha establecido algunos programas especiales para estimular a todos los Patrocinadores a que extiendan al máximo sus esfuerzos de compras y el crecimiento de sus grupos. Estos programas son el Viaje de Líderes TAC

Trip, Rising Stars y la Convención Nacional.

El Viaje de Líderes TAC TRIP. Los líderes en compras y desarrollo del negocio NSP, pueden participar y obtener cada año unas vacaciones de lujo exclusivas y excitantes a algunos de los lugares más románticos e interesantes del mundo.

Compartirán experiencias e ideas con otros Líderes exitosos y con los ejecutivos de NSP. Los requisitos de calificación para este viaje se publicarán cada año y se registrarán por la normativa de NSP, establecida por la Casa Matriz para tal evento.

Rising Stars. Todos los años NSP realiza un viaje de incentivo para que nuestros Afiliados disfruten de un viaje a nuestra Casa Matriz en los Estados Unidos. El programa de incentivo de Rising Stars, se enfoca hacia aquellos nuevos Coordinadores rango Plata o aquellos Coordinadores Plata que nunca han participado en este viaje.

Los Coordinadores Plata pueden calificar para asistir a este viaje de acuerdo con la normativa establecida por NSP. Los requisitos para el concurso se publicarán cada año.

El viaje de Rising Stars se otorga una sola vez.

El Viaje de Incentivo Nacional. Todos los años NSP realiza un viaje Nacional a alguno de los mejores lugares de recreación del país o del exterior. El programa de este incentivo Nacional se enfoca hacia el profesionalismo y la especialización en



técnicas educativas de capacitación y del negocio.

Los Patrocinadores pueden calificar para asistir a esta convención de acuerdo con la normativa establecida por NSP. Los requisitos para el concurso se publicarán cada año.

Los programas especiales y los viajes de incentivo no son transferibles, cambiables o negociables. NSP se reserva el derecho de admisión a sus Eventos y Viajes y, en todo caso, los Programas, Viajes de incentivo y Concursos mantienen las restricciones que NSP considere convenientes.

III. CÓDIGO DE ÉTICA DE NSP

Todos los Afiliados que hayan firmado la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación, deben revisar cuidadosamente estas normas y políticas para una mejor comprensión del negocio de NSP.

Ética del Negocio. El Afiliado de NSP se compromete a conducir su negocio de forma ética y profesional en todo momento. Sugerimos que el Afiliado capacite y entrene a todos sus clientes y/o Afiliados de su línea descendente, en aplicar el contenido de este manual para facilitar el éxito de su negocio.

1. El Afiliado describirá los productos de NSP de una manera honesta y completa. El Afiliado no emitirá declaraciones falsas o terapéuticas concernientes a los productos de NSP.
2. Al presentar el programa a nuevos

clientes, el Afiliado no hará declaraciones falsas o exageradas con respecto a las ganancias u otros incentivos otorgados por la Compañía.

3. Queda expresamente entendido que los Afiliados tienen el derecho de comprar a NSP productos a precio de Afiliado, y se sugiere que éstos productos se revendan al público al precio de venta público vigente.
4. Aunque el Afiliado puede estar en competencia directa con distribuidores de otras líneas de productos, se sugiere a todos nuestros Afiliados a no emitir declaraciones falsas o despectivas con respecto a la Compañía competidora ni a la calidad de sus productos.
5. El Afiliado se familiarizará y se ceñirá a todas las reglas actuales y futuras que regulan la compra de los productos NSP.
6. Sugerimos a nuestros Afiliados, dar entrenamiento y motivación a los Afiliados de su línea descendente, lo más pronto posible después de la fecha de firma de la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación con NSP.
7. Los productos NSP se comercializan según el plan de ventas establecido por NSP y del cual el Afiliado declara estar completamente enterado, de acuerdo a la legislación vigente en el país.
8. Para garantizar la calidad del producto, nuestros clientes no deberán violar el sello de garantía

de la Compañía en los empaques originales, para luego revender el producto en porciones menores al contenido original de cada uno. Tampoco modificarán o cambiarán de ninguna forma o manera los Logos, fechas de expedición o de vencimiento ni la presentación original de cualquiera de los productos de NSP.

IV. REGLAMENTO DEL AFILIADO NSP

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.

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 otro Afiliado cuyo código se encuentre vigente.
2. NSP otorgara a la persona un número de afiliación en su registro de compradores o afiliados, el cual tendrá el carácter de único y permanente, lo que le permitirá realizar sus pedidos, patrocinar a nuevos afiliados y entablar comunicaciones con NSP y los

Centros de Distribución durante doce meses. En todo momento el afiliado deberá conocer su numero y presentar su carnet de afiliado a NSP.

3. Serán considerados afiliados aquellos que hayan llenado, firmado y entregado a Nsp en forma completa su solicitud de afiliación, anexando a ella una copia de cualquier identificación oficial, con fotografía y firma del solicitante.
4. En todos los casos, sin excepción, NSP se reserva el derecho de aceptar o rechazar una Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación, sin estar obligada a justificar su decisión en cualquier sentido.

Solicitudes Conjuntas de Afiliación. Se entiende por solicitud conjunta, la Solicitud de Registro y/o Afiliación diligenciada y suscrita por dos personas naturales que mantienen entre sí una sociedad conyugal o una sociedad marital de hecho vigente, para lo cual se ceñirán a las siguientes reglas:

1. Toda persona natural de estado civil casada o en unión libre, que tenga su sociedad conyugal o su sociedad marital de hecho vigente, podrá diligenciar la solicitud de registro de comprador y/o afiliación en forma conjunta con su cónyuge o compañero permanente; solicitud que de ser aprobada por NSP se le asignará un sólo código de afiliación para los dos cónyuges o compañeros



- permanentes, por lo tanto, los cónyuges así afiliados operarán su negocio con NSP como una sola entidad. Para efectos fiscales, la afiliación debe tener un solo número de identificación tributaria. Este puede corresponder a una de las dos personas o al NIT de la sociedad que exista entre ellas.
2. Cada cónyuge o compañero permanente autoriza al otro a actuar en su nombre en toda cuestión relativa al negocio con NSP, así mismo cada cónyuge es responsable de las acciones del otro en lo tocante a las normas y principios contenidos en la Solicitud de Afiliación, en el Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP y demás publicaciones emitidas oficialmente por NSP.
 3. El cónyuge o compañero permanente de una persona que ya está afiliada en forma individual, podrá afiliarse al registro de compradores de NSP, siempre y cuando el afiliado solicite por escrito a NSP la inscripción de su pareja. Además de esta solicitud, tanto el afiliado como su cónyuge o compañero permanente deberán en forma conjunta diligenciar y suscribir una nueva solicitud de registro y/o afiliación, que de ser aprobada por NSP, se identificará con el mismo código de afiliación asignado al afiliado inicial y continuará con el mismo término de vigencia de la primera solicitud de registro y/o afiliación, es decir, la del afiliado inicial.
 4. Sólo debe existir un código de afiliación por cada pareja de cónyuges o compañeros permanentes, por lo que, en el evento de encontrarse que dos cónyuges o compañeros entre sí están registrados con diferente Código de Afiliación, NSP cancelará de manera inmediata el registro del cónyuge o compañero permanente cuya fecha de presentación de la solicitud de Registro y/o Afiliación sea posterior.
 5. Cuando NSP haya aprobado una solicitud conjunta, todos los Beneficios (dinero, descuentos, incentivos como asistir al viaje de líderes, asistir a la convención nacional etc.) obtenidos por estas Organizaciones o Líneas, se otorgarán en forma conjunta, es decir, en igual proporción de derechos, siempre y cuando no exista por escrito una solicitud dirigida a NSP que ordene lo contrario, la cual debe ser suscrita por los dos cónyuges o compañeros permanentes. Si el Beneficio sólo se puede otorgar a uno de los cónyuges o compañeros permanentes, entonces se deberá enviar a NSP por escrito una nota que especifique cual de los dos cónyuges o compañero recibirá el beneficio, esta nota también deberá ser suscrita por los dos cónyuges o compañeros permanentes.
 6. En caso de que uno de los cónyuges quiera renunciar, sin causar división en la Organización

o Línea, podrá hacerlo enviando por escrito la notificación correspondiente a NSP, en la forma establecida en el numeral 3 de las Causales de Terminación del Registro de Afiliación. En este caso el cónyuge que desea continuar sólo como afiliado, deberá diligenciar y suscribir una nueva solicitud de registro y/o afiliación, la cual, de ser aprobada por NSP continuará conservando el mismo código y la misma vigencia de la afiliación inicial.

7. En el caso que una Organización o Línea sea objeto de división por razones de la disolución de la Sociedad conyugal o sociedad marital de hecho de un afiliado o de la liquidación forzosa y disolución de una sociedad comercial inscrita en el Registro de Compradores de NSP; siempre se debe contar para todo tipo de división con la autorización escrita por parte de NSP.

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 de manera inmediata los costos de representación judicial, extrajudicial o arbitral en que tenga que incurrir NSP para la defensa de sus intereses, 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.

Formas de pago de la Afiliación. Toda persona que voluntariamente desee ser un afiliado a NSP, y que haya diligenciado y suscrito la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación, deberá pagar en ese momento a NSP el valor de la afiliación, la cual cubre los gastos administrativos en que incurre NSP por el periodo de vigencia de la afiliación, pago que podrá ser efectuado de dos maneras:

1. En dinero efectivo, cuyo valor lo determina previamente NSP.
2. Comprando productos por un valor previamente determinado por NSP.

Cuando el valor de la afiliación sea modificado, tanto en dinero en efectivo como en compra de



productos, NSP publicará anticipadamente los respectivos cambios.

Vigencia de la afiliación. Los derechos de afiliación se otorgan por un año. El Afiliado será responsable de notificar a NSP su intención de renovar su contrato antes de su fecha de terminación, diligenciando y firmando el formulario de afiliación y realizar un Pedido Mínimo para hacer efectiva la renovación y mantener activo el código de Afiliación. Su patrocinador será el mismo que esté registrado en el formulario de afiliación anterior.

Causales de terminación del Registro de afiliación. Son justas causas para dar por terminado el Registro de Comprador y/o Afiliación a NSP:

1. El cumplimiento del término de vigencia de la afiliación.
2. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas en la Solicitud de Registro y/o Afiliación, en el Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP y demás publicaciones emitidas oficialmente por NSP.
3. Renuncia expresa. Un Afiliado puede solicitar la cancelación de su Registro de Comprador y/o Afiliación 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.
4. Por inactividad. Cuando un

distribuidor no realiza compras personales durante (12) doce meses consecutivos.

5. Por cualquier otra causa determinada por NSP.

PARAGRAFO PRIMERO: Al Afiliado que por cualquiera de estas justas causas se le cancele su registro de comprador y/o afiliación perderá todos sus derechos y beneficios de Afiliado y su organización o línea descendente se unirá a la del patrocinador superior inmediato correspondiente que esté activo. Además de los efectos anteriores, al afiliado que se le cancele su registro de comprador y/o afiliación 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.

PARAGRAFO SEGUNDO: Decisión unilateral. NSP puede cancelar el registro de comprador y/o afiliación de un Afiliado sin formalidad alguna, 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.

PARAGRAFO TERCERO: NSP se reserva el derecho de cancelar en cualquier momento y con efecto inmediato el registro de comprador y/o afiliación de una persona que haya proporcionado información falsa o violado los principios y normas

contemplados en este Manual.

Cualquiera de las personas naturales o jurídicas que hayan suscrito la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación con NSP y que por inactividad prolongada se haya eliminado su código y en consecuencia su contrato quedara terminado, podrá suscribir una nueva solicitud a través de la compra de 1 kit de Afiliado y un pedido mínimo de producto, y diligenciando el formulario de afiliación, haciéndose la salvedad de que su patrocinador será el mismo que aparece en el contrato anterior a menos que después de un año de inactividad en su código decida afiliarse bajo otro patrocinador diferente. En el caso que se pierda la afiliación a NSP por inactividad durante (12) meses consecutivos, su organización o línea descendente se unirá a la del patrocinador original superior inmediato que esté activo. Cuando se vuelva a activar como afiliado a NSP no recuperará su organización o línea descendente que haya tenido anteriormente.

De los cambios de Patrocinio

Los Afiliados no podrán cambiar su Patrocinador, salvo que soliciten autorización a NSP en tal sentido y ésta sea aprobada, para lo cual deberán presentar autorización previa y escrita de tres Coordinadores de la Línea ascendente.

De ser aprobado el cambio, éste no afectará en ningún caso la línea descendente del Afiliado, quien pasará sólo, a ser parte de la línea del nuevo

Patrocinador.

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.

Cesión o Transferencia de Líneas. Solo 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, y como CESIONARIO a aquel Afiliado activo, en favor de quien se cede la organización o línea. Las cesiones o transferencias sólo se podrán hacer 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 transferencia a cualquier título que hayan sido previamente aceptadas por la Gerencia General de NSP.
3. 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.
4. La solicitud deberá remitirse a las oficinas de la Gerencia General de NSP y ésta 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.

5. 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 y /o Afiliación; vencido dicho término, el cesionario deberá realizar las gestiones para solicitar nuevamente se le inscriba en el Registro de Compradores y/o Afiliación de NSP de conformidad con los términos mencionados en el presente reglamento.
6. 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.

Venta de una Línea Descendente.
Un Patrocinador de NSP puede vender su derecho a los beneficios, de acuerdo con los siguientes procedimientos:

1. Realizar una solicitud por escrito, indicando todos los datos involucrados en la transacción.
2. Vender el total de los derechos sobre su línea descendente. No se permiten ventas parciales.
3. NSP se reserva el derecho preferente de adquirir la línea que se encuentre en venta. Caso contrario, autorizará a un tercero debidamente aprobado por la Gerencia General.

Transmisión de Líneas por Causa de Muerte. La transmisión de líneas en caso de muerte de un afiliado se regulará de acuerdo con las siguientes condiciones:

1. Sólo se admitirá la transmisión de una línea o rango por causa de muerte respecto de aquellos afiliados que ostenten la calidad de coordinadores. En caso de que el afiliado que fallezca no hubiere alcanzado el rango de coordinador, con su muerte cesará toda relación con NSP.
2. Los herederos podrán dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes a la muerte del

coordinador, reclamar los beneficios a favor del causante y designar a un administrador para continuar con la labor cumplida por el coordinador fallecido, para lo cual deberán acreditar por lo menos: (1) Su condición de herederos que los legitima para hacer las reclamaciones del caso, para lo cual se anejará el correspondiente registro civil que pruebe el parentesco o el vínculo respectivo. (2) Solicitud conjunta de todos los herederos, con presentación personal ante Notaría a fin de reclamar los beneficios y/o designar representante para continuar con la explotación de la línea. (3) Declaración extrajuicio ante Notaría en la cual se deje expresamente constancia que no existen herederos distintos de los señalados en la reclamación. Cualquier información falsa que suministren los herederos será de responsabilidad exclusiva de éstos.

3. Cumplidos con todos los requisitos anteriores, NSP dispondrá de un término de quince (15) días hábiles para hacer entrega de los beneficios que hubiere lugar ya sea a favor del Administrador o cualquier heredero, término dentro del cual podrán hacerse otras reclamaciones o acreditarse mejores derechos.
4. En caso de no acreditarse la designación del Administrador, con el lleno de todos los requisitos antes indicados, o no se hubiere

formulado petición por parte de los herederos dentro del término señalado, NSP entenderá que no existe interés en continuar con la relación comercial con esta entidad por lo que procederá a cancelar inmediatamente el Registro de Compradores y/o Afiliación del coordinador fallecido y trasladará la línea descendente del mismo al coordinador superior inmediato. Los beneficios económicos causados a favor del coordinador fallecido a la fecha de su deceso serán puestos a disposición de la Gerencia General de NSP, la cual procederá a hacer entrega de los mismos una vez sean designados los herederos beneficiarios mediante un medio idóneo establecido por la Ley Colombiana.

5. Esta última regla también se aplicará en caso de que el afiliado que fallezca no hubiere alcanzado el rango de coordinador.

Liderazgo de Grupo. Invitamos a nuestros Afiliados a ser un ejemplo de profesionalismo e integridad para con su línea descendente. El Afiliado entiende la necesidad de practicar los principios correctos del mercadeo en red y puede ayudar a los clientes integrantes su línea descendente, con el fin de que éstos aprendan a utilizar los principios y técnicas apropiados. Animamos a los Afiliados a hacer todo lo que esté a su alcance, para comunicar y rechazar cualquier actividad que pueda ser perjudicial al sistema de mercadeo en red de NSP y



a los intereses de todos los Afiliados y relacionados.

V. DE LOS RANGOS

Adquisición rango de coordinador. Los afiliados a NSP calificarán para el rango de 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 en anexo separado, que hace parte integrante de este Manual.

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

Los Coordinadores deben tener un Volumen Personal (VP) igual o superior al Pedido Mínimo como requisito para el sostenimiento de su 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.

Relación entre coordinador nuevo y su patrocinador. En aquellos casos en los que un Afiliado se haga Coordinador

antes que su Patrocinador, el Coordinador no empujará a su Patrocinador al rango de Coordinador y el cinco por ciento (5%) de su beneficio en dinero se le pagará al Coordinador inmediato superior que cumpla con los requisitos de Volumen de Grupo (VG).

El Patrocinador tiene (6) seis meses completos contados desde la fecha en que su Afiliado se hizo Coordinador, para lograr igualmente el rango de Coordinador. Si el Patrocinador no logra hacer esto, igualmente perderá al Coordinador y la línea descendente de este último. El Coordinador se une al primer nivel del Coordinador superior inmediato. Durante el periodo de gracia de (6) seis meses, el beneficio en dinero del 5% del Volumen de Grupo (VG) del Coordinador se transferirá directamente al Coordinador superior más inmediato. Sin embargo, el Patrocinador original continuará recibiendo los beneficios generados por el Volumen de Grupo (VG) de sus otros afiliados.

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:

Coordinador Bronce. Los Patrocinadores que logren desarrollar dos (2) Coordinadores de primera generación, son llamados Coordinadores Bronce. Se espera que este Coordinador administre

programas de capacitación y motivación con los demás Coordinadores de su grupo.

Beneficios. Los Coordinadores Bronce reciben ganancias de un cinco por ciento (5%) sobre el VG de sus Coordinadores de primera y segunda generación.

Coordinador Plata. Los Coordinadores que desarrollan y promuevan cinco (5) Coordinadores de primera generación, son llamados Coordinadores Plata. Se invita a cada Coordinador Plata a que conduzca una conferencia trimestral de multinivel y de productos para su grupo.

Beneficios. Los Coordinadores Plata reciben ganancias de un cinco por ciento (5%) sobre el VG de todos sus Coordinadores de primera, segunda y tercera generación.

El Coordinador Plata podrá participar en programa especial de Rising Stars en las Oficinas Corporativas en los Estados Unidos, de acuerdo a los requisitos establecidos para tal evento y establecidos por NSP.

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

Beneficios. Los Coordinadores Oro reciben ganancias de un cinco por ciento (5%) de todos sus

Coordinadores de primera, segunda, tercera y cuarta generación.

Los Coordinadores Oro pueden participar cada año en el viaje de Lideres TAC Trip auspiciado por la Oficina Central de los Estados Unidos, de acuerdo a los requisitos para tal evento establecidos por NSP.

Coordinador Platino. El Coordinador Platino de NSP es un líder en compras y en el desarrollo del negocio. Un Coordinador Platino deberá desarrollar, promover y mantener un total de quince (15) Coordinadores de primera generación y tener un total de cuarenta (40) Coordinadores en su red hasta la quinta generación. Los Coordinadores Platino son responsables de proveer seminarios avanzados del liderazgo y conocimiento de los productos a sus Coordinadores.

Beneficios. Los Coordinadores Platino califican para recibir ganancias de un cinco por ciento (5%) por el VG de su primera, segunda, tercera, cuarta y quinta generación de Coordinadores.

Los Coordinadores Platino pueden participar cada año en el viaje de Lideres TAC Trip auspiciado por la Oficina Central de los Estados Unidos, de acuerdo a los requisitos para tal evento establecidos por NSP.

Coordinador Diamante. La posición de Coordinador Diamante de Nature's Sunshine es de alto profesionalismo, liderazgo y reconocimiento. Los Coordinadores Diamante deben



desarrollar, promover y mantener un total de veinte (20) o más Coordinadores de primera generación y tener un total de setenta (70) Coordinadores su red hasta la sexta generación.

Deberán mantener el VG y el liderazgo requerido de los rangos anteriores. También se espera que auspicien una conferencia semestral de liderazgo para sus Coordinadores.

Beneficios. Los Coordinadores Diamante reciben ganancias de un cinco por ciento (5%) de su primera, segunda, tercera, cuarta, quinta y sexta generación de Coordinadores.

Gozan de calificación automática para el Viaje de Líderes, la Convención Nacional y todos los seminarios de capacitación auspiciados por NSP.

Los nuevos Coordinadores Diamante reciben un reconocimiento especial durante las reuniones mensuales de NSP y la Convención Nacional.

VI. BENEFICIOS DE LOS COORDINADORES

Calificación para beneficios de Coordinador. Para que los afiliados que tengan el rango de "Coordinadores" reciban sus beneficios como tal, deben cumplir los requisitos mensuales necesarios establecidos por NSP, los cuales serán previamente definidos y dados a conocer a todos sus afiliados. Estos requisitos deben ser mantenidos cada mes, desde el momento en que el Afiliado se convierta en Coordinador.

Los Coordinadores de NSP gozarán de los siguientes beneficios:

1. La oportunidad de desarrollar y promover a otros Afiliados al rango de coordinador.
2. Recibir el cinco por ciento (5%) de los beneficios en dinero por el VG de cada Coordinador, según tabla de Beneficios por Multinivel previamente aportada por NSP, la cual hace parte de este Manual.
3. Participar en todos los programas de incentivos para Coordinadores, incluyendo: calificación por Volumen de Grupo (VG) para la Convención, el viaje para el Club de Líderes y competir por el reconocimiento que se da a los Coordinadores más destacados.
4. Recibir el distintivo (Pin) de reconocimiento para el rango correspondiente.

Beneficios por nuevos coordinadores. Durante el mes en que un Coordinador obtenga un nuevo Coordinador de primer nivel (directo) en su línea descendente, el requisito de Volumen de Grupo (VG) para el Coordinador Patrocinador se reduce a la mitad (50%) del requisito de Volumen de Grupo (VG) mensual.

Si se hacen dos nuevos Coordinadores de primera generación durante ese mes, el requisito de Volumen de Grupo (VG) para que el Coordinador patrocinador mantenga su rango será de \$ -0-. Los Coordinadores que con anterioridad hayan alcanzado dicho rango, no cuentan como Coordinadores nuevos.

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 ya se ha alcanzado el rango de Coordinador 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 veinte por ciento (20%) 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.

Protección de Liderazgo: Con el fin

de evitar la pérdida del rango de Coordinador Bronce o superior, debido a alguna circunstancia imprevista, NSP concede la Protección de Liderazgo (debe haber aplicado primero a la protección de rango), la cual se regula así:

1. Los Coordinadores Bronce 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 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 Bronce o superior utilice sus dos protecciones de liderazgo y no cumpla con el requisito de volumen de grupo mínimo exigido por NSP, caerá al rango de Afiliado, a pesar de que cumpla con el requisito de número de coordinadores.
4. Si el volumen de grupo (VG) de un coordinador bronce está en un 80%, y el líder tiene registrada la protección de rango, esta será aplicada antes que la protección



de liderazgo. Es decir, que la protección de rango y la de liderazgo pueden aplicarse en un mismo periodo de comisión si así se requiere para cumplir el plan de compensación.

VII. DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL AFILIADO

Derechos. Son entre otros, 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), en la Solicitud de Afiliación y demás publicaciones emitidas oficialmente por NSP.

Obligaciones. Son entre otras, obligaciones de todo afiliado:

1. Las contenidas en la solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación.
2. Pagar el valor de la Afiliación anual.
3. Asistir a las actividades de capacitación y/o entrenamiento efectuadas por NSP o sus Patrocinadores.
4. Comprar los Productos NSP a través de los canales autorizados por NSP, de acuerdo con los términos, las condiciones y las reglas establecidas en este manual.
5. 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.
6. Como comerciante independiente deberá pagar todos los impuestos nacionales, departamentales 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 IVA, declaraciones de renta, etc.
7. Comercializar Los Productos NSP de conformidad con las instrucciones establecidas en este Manual.
8. 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.

9. Las demás obligaciones contenidas en este Manual de Prácticas Efectivas del Negocio NSP, en la Solicitud de Afiliación y demás publicaciones emitidas oficialmente por NSP.

VIII. DE LOS PRODUCTOS NSP

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

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

1. Una vez se admita a una persona como afiliado de NSP, mediante la respectiva aprobación de la Solicitud de Registro de Comprador y/o Afiliación, el Afiliado se familiarizará y ceñirá a todas las reglas actuales y futuras que regulan la venta de los productos NSP.
2. 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 no emitirá declaraciones falsas, ni sugerirá terapia alguna con base en los productos, salvo los usos sugeridos por NSP. Cualquier conducta que vaya en contra de este principio podrá generar las consecuencias contempladas en el presente reglamento.

3. 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.
4. 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.

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.
2. Cuando un afiliado viole el principio anterior, o permita que uno de sus clientes, dependientes, patrocinados, etc. lo haga, facultará a NSP para requerir el retiro de las mercancías o el no suministro de mercancías a las personas infractoras. En caso de que el afiliado o las personas mencionadas persistan en la violación de este principio, o lo permitan, todos ellos podrán ser sancionados, incluso con la cancelación del Registro de Compradores y/o Afiliados.
 3. Los afiliados sólo podrán adquirir los Productos NSP en los canales autorizados por NSP. En ningún caso, puede un afiliado venderle a otro afiliado los Productos NSP.
 4. 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.
 5. 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 Afiliación.

6. 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 otros (afiliados patrocinados o no patrocinados y terceros) productos y/o negocios distintos a los de NSP.

IX. DISPOSICIONES FINALES

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 fecha de 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.

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.

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.

Como Obtener Ayuda. Si tiene preguntas con respecto a su negocio NSP, consulte primero a su Patrocinador. Ellos están para prestarle ayuda. Si no pudieran contestar su pregunta o resolver su problema, entonces llame a la Oficina Central de NSP o escriba a través de servicio@nspcol.com.co

En general, cuando usted tenga problemas, preguntas y sugerencias, puede dirigir sus cartas a la Oficina Central. Si necesita una respuesta a su carta, sírvase indicarlo. A menudo recibimos cartas que son sólo comentarios y asumimos que no se espera una respuesta. Si la desea, especifíquelo.

Escriba a:

NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS DE COLOMBIA S.A.
Carrera 19B No. 166-88 - Tel.: (571) 6767432 - Barrio Toberin. Bogotá
Web: www.nspcol.com

Afiliado: _____

Código N°: _____

Teléfono: _____

Dado en Bogotá D.C., Actualizado a Mayo 2011 .



NATURE'S SUNSHINE®
www.nspcol.com