

MISIÓN

Transformar la calidad de vida de los ecuatorianos a través de una oportunidad de negocio que brinde estabilidad financiera, desarrollo personal, salud y bienestar; comercializando productos 100% naturales.

VISIÓN

Ser una empresa reconocida en el mercado ecuatoriano como la mejor opción de negocio en multinivel.

ÉTICA

Conjunto de normas a saber, para actuar bajo principios y valores sociales y morales. La ética refiere a la manera de actuar del hombre de forma coherente, constante y permanente para llevar a cabo lo bueno.

MORAL

La moral es un conjunto de normas que una sociedad se encarga de transmitir de generación en generación. La moral tiene una base social y ejerce una influencia muy poderosa en cada uno de los integrantes.

RESPETO

Es aceptar y comprender a los demás, aceptar y comprender su forma de pensar aunque no sea igual a la nuestra. Es aceptar y comprender al humilde y al engreído, al pobre y al rico, al sabio y al ignorante, el respeto es una de las bases sobre la cual se sustenta la ética y la moral en cualquier campo y en cualquier época.

INTEGRIDAD

La palabra integridad crece de la misma raíz latina “entero”, y sugiere la totalidad de la persona. Una persona de integridad vive correctamente, no está dividida, ni es una persona diferente en circunstancias diferentes. Una persona de integridad es la misma persona en privado que en público.

INTRODUCCIÓN

Este Manual le permitirá conocer nuestro programa de mercadeo en red, mediante el cual Nature's Sunshine Products del Ecuador S.A. (en adelante NSP) comercializa sus productos. Además, le dará los conocimientos elementales para desarrollar con su liderazgo una organización que le permitirá realizar los sueños que ha proyectado al aceptar el reto de esta gran oportunidad. El tener a su disposición la reglamentación de NSP le permitirá disfrutar de todos los beneficios, a la vez que le enterará de las obligaciones para con sus patrocinados, para con NSP y para con todas las personas que de una u otra forma tengan

que ver con el Plan de Mercadeo y Ventas de NSP. Las personas que hayan tomado la decisión de asociarse a NSP, se acogerán a estas reglas y procedimientos al firmar la solicitud de Registro de Afiliación.

DEFINICIONES

Afiliado: Es toda persona que ha suscrito y presentado una solicitud de Registro de Afiliación, y ha sido admitido por NSP.

Beneficios: Son el conjunto de ventajas que recibe un Afiliado, tales como descuentos, bonificaciones, posibilidad de participación en las convenciones y participación en un programa colectivo de medicina prepagada, entre otros, los cuales no constituyen en ningún momento una contraprestación laboral. Estos beneficios se calculan por el volumen de compra personal (VP) y 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 independiente de NSP que vende solamente productos NSP a los Afiliados y a aquellas personas cuya afiliación se encuentra en trámite. El Centro de Distribución prestará servicios para efectos del trámite de la correspondencia a y desde NSP, capacitación, información así como la entrega de cheques, premios y demás materiales a los Afiliados. 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.

Código de Etica: Son todas aquellas reglas consagradas en este Manual, y las que se derivan del sistema de mercadeo en red, así como las prácticas comúnmente aceptadas de los comerciantes, las cuales deben ser cumplidas de buena fe por los Afiliados, para el buen desarrollo del sistema de mercadeo en red.

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, independiente del nivel en que se encuentre (ejemplo, coordinador de primera generación, segunda generación, tercera generación..)

Grupo o Línea: Es el conjunto de personas que han sido incorporadas por un patrocinador y todos sus descendientes.

Nivel: Denominación que se le da a la ubicación de los afiliados dentro de una organización o línea respecto de su patrocinador (ejemplo, afiliado primer nivel, segundo nivel, o como comunmente se denomina padres, hijos, nietos, etc...)

Manual de Reglas y Procedimientos: Es el documento que contiene los principios y normas que rigen el sistema de mercadeo en red de NSP y que es plenamente conocido por los Afiliados de 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 de un Grupo o Línea, de acuerdo al Plan de Compensación.

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

Oficina Central: Es la oficina de NSP localizada en República 409 y Diego de Almagro, o aquel sitio donde en cualquier momento NSP instale su domicilio principal.

Productos NSP: Son todos aquellos bienes producidos por NSP debidamente etiquetados, o los que acepta NSP como propios para ser comercializados por sus Afiliados.

Plan de Compensación: Es el sistema de bonificaciones 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, los beneficios por el volumen de compra del Grupo o Línea o como Coordinador, y los demás beneficios que oportunamente establezca NSP.

Patrocinador: Es un Afiliado de NSP que incorpora a otra persona como nuevo afiliado a NSP. El Patrocinador de un Afiliado es quien aparece en la Solicitud de Registro de Afiliación como tal.

Solicitud de Registro de Afiliación: Es el documento que diligencia y suscribe la persona interesada en incorporarse a NSP para adquirir y comercializar los productos, el cual presenta para su aceptación como Afiliado o consumidor registrado y se debe diligenciar anualmente. Una vez se comunique al nuevo Afiliado que su solicitud ha sido aceptada, se entenderá que ha quedado incluido en el Registro de Afiliados Independientes de NSP y comenzará a gozar de los beneficios de este registro. La solicitud se entenderá recibida en la fecha en que sea entregada en NSP o en un Centro de Distribución con la constancia de recibo.

Volumen de Compra Personal (VP): Es la suma del valor de las compras de productos a precio de Afiliado menos IVA, realizadas por un Afiliado individualmente, en un período determinado.

Volumen de Compra de Grupo (VG): Es la suma del valor de las compras personales de productos a precio de Afiliado menos el IVA, más las compras realizadas por un mismo Grupo o Línea en un período determinado y sobre el cual se calculan los beneficios que reciben los Afiliados a NSP.

Rango: Es la posición ascendente que va ocupando un afiliado cuando logra los objetivos mínimos en cuanto al volumen de compra de los productos NSP. Se le otorgan beneficios al afiliado en la medida que obtenga un rango o lo supere.

Registro de Afiliados: Es el Registro que lleva NSP acerca de los Afiliados, el cual determina la aceptación por parte de NSP de la admisión de un Afiliado. Es requisito para la Afiliación la presentación de un documento de identidad que acredite la mayoría de edad (18 años). Los documentos válidos serán: Censo de Extranjería (para extranjeros) ó Cédula de Identidad vigente (para ciudadanos). Este registro se realiza a título personal del Afiliado como persona natural. No está permitida la afiliación de personas jurídicas.

CÓDIGO DE ÉTICA

- 1.- El Afiliado de NSP se compromete a conducir sus negocios en forma ética y profesional en todo momento. Capacitará y entrenará a todos los Afiliados de su línea para ceñirse a la letra y al espíritu de este manual.
- 2.- El Afiliado entenderá que su comportamiento estará regido por normas de integridad, franqueza y responsabilidad, porque sabe que sus acciones como Afiliado de NSP tienen repercusiones no sólo sobre su negocio, sino también sobre el de otros Afiliados.
- 3.- El Afiliado será concreto y respetuoso al tratar las quejas, siguiendo los procedimientos estipulados por NSP.
- 4.- El Afiliado asumirá todas las responsabilidades emanadas de este Manual desde su admisión en NSP y las de un Coordinador en los diferentes rangos, cuando alcance tales niveles.
- 5.- El Afiliado se compromete a utilizar la información sobre Productos y el Plan de Mercadeo en Red, de acuerdo con la información suministrada por NSP, es decir, el afiliado no podrá anunciar erróneamente precios, cualidades, 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 podrá utilizar la razón social, logotipo o marcas de Propiedad de NSP o de su Casa Matriz sin la previa autorización de ésta, en medios impresos, visuales o auditivos.
- 7.- El Afiliado sólo podrá usar tarjetas de presentación, cuyo formato oficial ha sido establecido por NSP, y se presentará como distribuidor independiente.
- 8.- El Afiliado no ejercerá cargos administrativos, de confianza o liderazgo en otras empresas que comercializan sus productos por el sistema de mercadeo en red (multinivel) o sistema de venta directa, ni tendrá puntos de venta de dichas empresas sin importar la clase de producto que mercadeen. Estas reglas no se fijaron para limitar la competencia, ni para restringir la libre actividad de los negocios. Se adoptan para hacer que la oportunidad esté igualmente disponible a todos los Afiliados Independientes de NSP.

9.- El Afiliado no podrá realizar actividades de reclutamiento en las instalaciones y/o alrededores de la Oficina Central de NSP ni en sus Centros de Distribución Autorizados, hacia personas que lleguen por primera vez por información o recomendadas por terceros. Las personas encargadas de suministrar información son el STAFF de la Oficina Central y los Directores de los respectivos Centros.

10.- El Afiliado que de cualquier forma atente contra el sistema de mercadeo y el código de ética, será sometido al régimen disciplinario contenido en este manual.

PRODUCTOS

1.- El Afiliado presentará los productos NSP de manera honesta y completa. El Afiliado reconoce que las hierbas, vitaminas y otros productos de NSP son complementos alimenticios, cosméticos o fitofármacos. El Afiliado no emitirá declaraciones falsas concernientes a los productos.

- El Afiliado no podrá auto-otorgarse calidad de, o utilizar títulos de “Doctor”, “Naturista”, “Nutricionista” u otros que legal y/o académicamente no le correspondan.

2.- Queda expresamente entendido que la venta de productos es vital en nuestro negocio, por lo que el Afiliado emprenderá sus mejores esfuerzos para el crecimiento sostenido de un grupo razonable de nuevos Afiliados bajo su línea descendente, para que efectúen compras a NSP en el Centro de Distribución Autorizado o en las oficinas corporativas.

3.- Los Afiliados tienen el derecho de comprar los productos a precio de Afiliado y el deber de venderlos al público al precio establecido por NSP a las personas no asociadas a ella de acuerdo a la lista de precios vigente.

4.- Aunque el Afiliado pueda estar en competencia directa con Afiliados de otras líneas de productos, no emitirá declaraciones falsas o despectivas, ni se referirá a la calidad de los productos de la compañía competidora.

5.- Para garantizar la calidad del Producto, queda prohibida la venta del mismo en porciones menores al contenido original de cada envase.

6.- Ningún Afiliado puede vender producto a otro Afiliado ni mucho menos emitir facturas bajo pena de cancelación de su Registro de Afiliación. La única manera que tiene un Afiliado para adquirir el mismo producto es a través de los Centros autorizados para tal fin, o en la Oficina Central en la ciudad de Quito.

En aquellas poblaciones donde no exista Centro de Distribución, o si el Centro de la localidad no tiene los productos para atender la demanda, los Afiliados podrán solicitar productos a la Oficina Central de NSP en Quito siguiendo el procedimiento que estipule la compañía.

7.- El Afiliado de NSP ni sus familiares directos podrán incentivar, personalmente o mediante terceros, la venta de otros productos o actividad distinta a la pactada en el contrato de Distribución.

8.- El material de capacitación y motivación suministrado por NSP solamente puede ser vendido en los Centros de Distribución Autorizados o en las oficinas de NSP

Los Afiliados reconocen que el material de capacitación y motivación elaborado particularmente por un Afiliado como material de ayuda y/o capacitación, previamente autorizado por NSP, sólo puede ser vendido a través de NSP.

9.- Nuestros productos sólo pueden ser vendidos bajo el Plan de Mercadeo en Red establecido por NSP y con el cual el Afiliado está completamente de acuerdo. Esto quiere decir, que el Producto no podrá ser vendido o exhibido al público en ningún establecimiento comercial, incluyendo tiendas naturistas, supermercados, clínicas, farmacias, entre otros. Los únicos establecimientos donde se podrá exhibir y vender el Producto serán los Centros de Distribución autorizados por NSP o en las oficinas corporativas.

10.- El Afiliado que infrinja la norma del numeral anterior (9) o permita que un cliente suyo lo haga, será informado por escrito de dicha novedad para que proceda a retirar los productos exhibidos o le cancele el suministro de Productos a su cliente y si hace caso omiso se suspenderá su código, previa prueba de que persiste.

11.- El Afiliado se familiarizará y ceñirá a todas las reglas actuales y futuras que regulan la venta de los productos NSP.

12.- Los Productos de NSP se elaboran en Utah - E.E.U.U. y los importa NSP Ecuador bajo las regulaciones que impone la ley Ecuatoriana que incuye tener en su mayoría las etiquetas en español y la dirección de quién importa.

PATROCINIO

1.- El Afiliado podrá buscar activamente e invitar a incorporarse a aquellas personas que puedan estar interesadas en la oportunidad del negocio NSP; les explicará y presentará el Plan de Compensación, el Sistema de Mercadeo Multinivel y la Línea de Productos.

La firma del Afiliado en la Solicitud de Registro de Afiliación, se entiende como manifestación de que conoce a través de su Patrocinador las reglas y procedimientos básicos que regulan el Sistema de Mercadeo Multinivel para la venta de Productos NSP.

2.- Al presentar el Sistema de Mercadeo Multinivel o el Plan de Compensación, el Afiliado no hará declaraciones falsas o exageradas respecto a los beneficios u otros incentivos otorgados por NSP.

3.- El Patrocinador de un nuevo Afiliado deberá ser aquel que ha hecho el mayor esfuerzo y ha tomado el tiempo requerido para persuadir al Afiliado potencial a solicitar su registro en NSP. Sin embargo, el Afiliado potencial tendrá la última palabra y será quien decida bajo qué Patrocinador se afiliará. Una vez NSP reciba una Solicitud de Registro de Afiliación

debidamente firmada por el solicitante, se tomará como Patrocinador a aquel que aparezca en la mencionada solicitud.

El hecho de mencionar el nombre de NSP a un Afiliado potencial o de invitarle a una reunión sin hacer un seguimiento posterior y sin tomar el tiempo para persuadir, no otorga el derecho de patrocinio.

4.- Los Afiliados no desacreditarán a otros con la intención de motivar a uno de los Afiliados de otra línea a que pase a formar parte de su propia línea.

5.- Cada nuevo Afiliado debe tener un material de afiliación (Kit), cuyo contenido lo dispone NSP, quien puede modificarlo o cambiarlo cuando lo considere conveniente.

6.- El Patrocinador proveerá entrenamiento y motivación a sus patrocinados máximo una semana después, de la fecha de presentación y aceptación de la Solicitud de Registro de Afiliación, para contribuir a su éxito en el negocio de venta de los productos.

LIDERAZGO DE GRUPO

1.- Al ascender a través de los diversos niveles de liderazgo, aumentarán las responsabilidades de entrenamiento y reclutamiento en la línea del Afiliado, quien trabajará activamente para el logro de sus objetivos y el de su organización.

2.- El Afiliado será un ejemplo constante de profesionalismo e integridad para con su línea de Afiliados y entiende la necesidad de practicar los principios correctos del Mercadeo Multinivel.

El Afiliado hará todo lo que esté a su alcance para reportar y rechazar cualquier actividad que pueda ser perjudicial al sistema del Mercadeo Multinivel; así supervisará a su Línea a fin de evitar que los Afiliados emitan declaraciones falsas o intenten modificar su organización violando las reglas de NSP.

DERECHOS DERIVADOS DEL REGISTRO EN NSP

Las personas que tengan interés en registrarse como Afiliados, deberán ser patrocinados por alguien que ya sea Afiliado de NSP o por NSP directamente.

El Patrocinador deberá poner a disposición de las personas interesadas la Solicitud de Registro de Afiliación y una copia del Manual de Reglas y Procedimientos y Código de Ética, para que el futuro Afiliado se familiarice con estos documentos que rigen los derechos de los Afiliados de NSP.

Si el futuro Afiliado está dispuesto a cumplir con dichas regulaciones, deberá gestionar la Solicitud de Registro de Afiliación y hacerla llegar a la Oficina Central de NSP o a un Centro de Distribución autorizado por NSP con el pago del valor de la afiliación correspondiente.

Una vez aceptada la Solicitud de Registro de Afiliación, se le enviará al Afiliado un carné que lo identifique como tal.

Los derechos de Afiliado se otorgan por un período de un (1) año a cuyo vencimiento se entenderá terminada la relación entre NSP y el Afiliado.

El Afiliado que desee solicitar nuevamente su Registro de Afiliación, tendrá que presentar una nueva Solicitud de Registro de Afiliación y cancelar los derechos correspondientes para que se le dé el trámite correspondiente y sea aceptada por NSP.

Esta solicitud deberá ser presentada por el Afiliado dentro de los últimos treinta (30) días del período de afiliación.

Una vez un Afiliado haya sido aceptado, estarán a su disposición los beneficios del Plan de Mercadeo en Red que ofrece NSP.

Estos beneficios incluyen el derecho a :

- 1.- Comprar los productos y los artículos NSP a precios de Afiliado en los Centros de Distribución de su localidad o en NSP directamente.
- 2.- Recibir un beneficio que va del cinco por ciento (5%) al veinte por ciento (20%) de su Volumen Grupal que incluye el Volumen Personal de acuerdo a la tabla del Anexo 1, durante el período de un mes, siempre y cuando el Volumen Grupal alcance el mínimo establecido por NSP.

Para poder recibir un cheque de Bonificación por este concepto:

- 2.1. El cheque deberá alcanzar un monto mínimo establecido por NSP. De no ser así, la bonificación se acumula mes a mes hasta alcanzar el mínimo.
- 2.2. El Afiliado deberá haber comprado el requisito mínimo mensual establecido anualmente por NSP.
- 2.3. El cheque se entregará contra una factura legalmente expedida.

OBLIGACIONES DE LOS AFILIADOS

Una vez aceptada la Solicitud de Registro de Afiliación por parte de NSP, el Afiliado tendrá en cuenta las siguientes obligaciones:

- 1.- Comprar los productos NSP de acuerdo con los términos, las condiciones y las reglas establecidas en este Manual.
- 2.- Ceñirse a cualquier cambio de este Manual y a las políticas internas de NSP que sean anunciadas y publicadas.

3.- Pagar todos los impuestos nacionales, departamentales o locales, de los que su negocio pueda ser objeto. Asimismo reconoce que NSP no es responsable de ninguno de los impuestos que genere su negocio independiente.

4.- Abstenerse de usar, citar o emplear, ya sea de forma escrita o gráfica, cualquier material que no esté autorizado por NSP para efectos de la venta de los productos.

5.- El Afiliado entiende que el valor de la afiliación cubre los gastos administrativos en que incurre NSP por un año. El Afiliado reconoce que el término de su registro como Comprador y/o Afiliación tiene una vigencia de un año, y que en el caso en el cual desee registrarse nuevamente para continuar activo, debe tramitar, una nueva Solicitud de Registro de Afiliación, y de ser aceptado por NSP, pagará el valor de la afiliación anual correspondiente. Al no tramitar esta nueva Solicitud de Registro de Afiliación, no se le tendrá como Afiliado, ni tendrá los derechos correspondientes.

6.- El Afiliado puede solicitar su retiro del Registro de Afiliación en cualquier momento, enviando una Notificación Notarial por escrito a NSP con copia a su patrocinador con una antelación mínima de treinta (30) días calendario a la fecha en que desee dar por cancelado su Registro de Afiliación. Una vez cumplidos estos requisitos se cancela el Registro de Afiliación perdiendo sus derechos de Afiliado.

7.- El Afiliado que por incumplimiento de sus obligaciones cause perjuicio a NSP, bien sea directa o indirectamente, deberá indemnizarla por la totalidad de los daños que origine. También se compromete a declarar, indemnizar y liberar a NSP con respecto a cualquier reclamo, responsabilidad, obligación, gasto o daño que se genere como consecuencia de cualquier representación o afirmación que haya hecho, relacionada con la publicidad o venta de los productos.

9.- Abstenerse de realizar cobros de cualquier índole a cualquier Afiliado o público en general, por asesorías y consultas realizadas sobre nuestra Empresa, nuestros productos, análisis de estilo de vida y/o salud.

TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL AFILIADO

1.- Sólo uno de los cónyuges miembros de una misma unidad familiar puede tener la calidad de Afiliado. No obstante, los cónyuges podrán afiliarse conjuntamente bajo un mismo Código de Afiliación y bajo un mismo Registro de Afiliación. En el caso de que NSP encuentre que dos cónyuges están registrados con diferente Código de Distribución, NSP cancelará de manera inmediata el registro del cónyuge cuya fecha de presentación de la Solicitud de Registro de Afiliación sea posterior. Los hijos mayores de edad (18 años en adelante) podrán estar afiliados bajo el patrocinio de sus padres o grupo del padre afiliado.

Se tendrá como cónyuge a quien haya contraído matrimonio legalmente o a el(la) compañero(a) permanente.

2.- El Afiliado debe adquirir los productos en cualquier Centro de Distribución Autorizado o en NSP y puede revenderlos a no Afiliados en cualquier sitio dentro de la República del Ecuador, siempre y cuando cumpla con las normas y políticas de NSP y se ajuste a las leyes y reglamentos gubernamentales nacionales, departamentales y locales. Ni los Centros de Distribución ni los Afiliados Independientes están autorizados para surtir o enviar productos a Afiliados en ciudades o poblaciones donde ya exista un Centro de Distribución Autorizado.

3.- El Afiliado puede actuar como Patrocinador de nuevos Afiliados en toda la República del Ecuador, siempre y cuando los candidatos no hayan sido anteriormente Afiliados (y permanezcan activos) en NSP con otro Patrocinador.

4.- Después que NSP acepte la Solicitud de Registro de Afiliado, el Afiliado deberá comprar los productos directamente en los Centros de Distribución autorizados o en la Oficina Central.

5.- El Afiliado si se encuentra inactivo (que no tiene compra) por un período mayor a un año, puede solicitar la renovación de su contrato bajo su patrocinador o solicitar un cambio de patrocinio utilizando el formato previamente establecido. El cambio se hará sin línea descendente.

6.- Los Afiliados activos no podrán cambiar su Patrocinador, salvo que obtengan la autorización previa y escrita de mínimo dos (2) Coordinadores de la línea ascendente y realicen el pago de \$ 50 USD por gastos administrativos. Este cambio no afectará en ningún caso la línea descendente del Afiliado, quien pasará a ser parte de la línea del nuevo Patrocinador. Una vez cumplidos estos requisitos, se debe presentar la Solicitud de Cambio de Patrocinador a NSP para su aprobación, la cual podrá ser aceptada o no por NSP discrecionalmente. En caso que el Afiliado tenga el rango de Coordinador se requiere, además de que cumpla los requisitos anteriores, el pago de \$ 100 USD.

7.- 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 producto.

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. Todas las ventas de NSP a los Afiliados serán estrictamente de contado.

COMPROMISOS DE UN AFILIADO

1.- NSP ha fijado un requisito mínimo de compras, en espera que todos los Afiliados consuman, vendan los productos y trabajen para aumentar cada mes el Volumen de Compra (VC) de su Línea o Grupo mediante la afiliación de nuevas personas.

2.- Los Patrocinadores deberán capacitar a sus nuevos Afiliados en el Sistema de Mercadeo Multinivel de NSP y enseñarles cómo adquirir Productos directamente en los Centros de Distribución NSP de su localidad.

3.- Promover que los Afiliados asistan a todas las actividades de capacitación y/o entrenamiento efectuadas por NSP o sus Patrocinadores.

REGLAS GENERALES SOBRE EL REGISTRO DE AFILIACIÓN

El registro como Afiliado tendrá vigencia por un año desde la fecha de aceptación por parte de NSP. Treinta días (30) antes de terminar el registro anual, el Afiliado notificará a NSP sobre su deseo de registrarse nuevamente por un año más. El Afiliado deberá llevar una nueva Solicitud de Registro de Afiliación, la cual deberá remitir a NSP a través de un Centro de Distribución junto con el pago correspondiente. El nuevo registro se efectuará bajo el mismo Código de Afiliación anterior y dentro de la misma Línea o Grupo del Patrocinador original.

De no registrarse nuevamente, se cancelará el Registro de Afiliación y su línea descendente se unirá directamente al Patrocinador superior inmediato.

En todos los casos, NSP se reserva el derecho de aceptar una Solicitud de Registro de Afiliación o de Renovación.

RENUNCIA

Un Afiliado puede solicitar la cancelación de su Registro de Afiliación en cualquier momento, enviando una Carta Notarial con firma legalizada con antelación de treinta (30) días calendario a la fecha en que quiera dar por terminado su Registro, indicando su intención de cancelarlo.

En estos casos los Afiliados de su línea descendente quedan unidos al Patrocinador superior inmediato correspondiente.

El Afiliado que renuncie perderá todos los beneficios de Afiliado y no podrá volver a ser patrocinado por un período de un año, contado a partir de la fecha de recibida en NSP la carta de renuncia.

EL SISTEMA DE VOLUMEN PERSONAL DE COMPRA (VP)

Es la suma de las facturas de un Afiliado durante el período de un mes, a precios de Afiliado fijados por NSP menos el IVA, y se utiliza para determinar y calcular:

- 1.- Los porcentajes de bonificación.
- 2.- Rangos de Coordinador.
- 3.- Concursos periódicos, rifas, juegos promocionales y para la calificación a las convenciones anuales.
- 4.- Y otros.

LA COORDINACIÓN NSP

Un Afiliado que con su línea descendente, excluyendo Coordinadores, haya adquirido un Volumen de Grupo (VG) mínimo tal como se especifica en la Tabla de Bonificaciones por Multinivel (Anexo 1) en un período de un mes, calificará para el rango de Coordinador, debiendo mantener el Volumen de grupo (VG) mensual requerido por NSP para este rango.

BONIFICACIONES DEL COORDINADOR

Para que los Coordinadores reciban sus bonificaciones como tales deben cumplir los requisitos mensuales necesarios. Estos requisitos deben ser mantenidos cada mes, desde el momento en que el Afiliado se convierta en Coordinador.

SOSTENIMIENTO DEL RANGO

Cuando un Coordinador en un mes no cumpla con su Volumen de Grupo (VG), será bajado automáticamente de rango a Afiliado. En este caso, las bonificaciones de sus Coordinadores pasarán al Coordinador superior inmediato que cumpla con los requisitos de Volumen de Grupo (VG).

PERDIDA DE LINEA

Si un Coordinador no recupera su rango en un período de (6) seis meses contados a partir de su baja de Coordinador, sus Coordinadores descendentes de su red serán traspasados con su descendencia a su Coordinador inmediato superior en su línea ascendente.

Cabe mencionar que al 6to mes los Coordinadores descendentes ascienden al 1er Coordinador de la línea superior de ese mes.

CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Todos los Coordinadores deberán asistir a los seminarios de capacitación dictados por NSP.

Asimismo, deberán capacitar continuamente a los miembros de su línea en cinco áreas básicas:

- 1.- Técnicas generales de mercadeo en red y negocios.
- 2.- Productos.
- 3.- Reglas y procedimientos del Plan de Compensación.
- 4.- Sistemas del cuerpo humano.
- 5.- Ética y crecimiento personal.

MOTIVACIÓN

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.

COORDINADOR NUEVO CUYO PATROCINADOR ES UN AFILIADO

En aquellos casos en los que un Afiliado se haga Coordinador antes que su Patrocinador, el Coordinador no elevará a su Patrocinador al rango de Coordinador y el 5% de bonificación 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, perderá al Coordinador y la línea descendente de este último.

El Coordinador se une al primer nivel del Coordinador superior inmediato. Durante el período de gracia de (6) seis meses, la bonificación del 5% del Volumen de Grupo (VG) del Coordinador se transferirá directamente al Coordinador superior inmediato.

Sin embargo, el Patrocinador original continuará recibiendo las bonificaciones generadas por el Volumen de Grupo (VG) de sus otros Afiliados.

BENEFICIOS PARA LOS COORDINADORES

Los Coordinadores de NSP gozan de los siguientes beneficios:

- 1.- Recibir 5% de bonificación por las compras grupales de cada Coordinador de primera generación.
- 2.- Participar en todos los programas de incentivos para Coordinadores, incluyendo: Calificación por Volumen de Grupo (VG) para la Convención Nacional y el viaje del Club de Líderes, (TAC TRIP), competir por el reconocimiento que se da a los Coordinadores más destacados y los programas de incentivos.
- 3.- A partir del tercer mes como Coordinador Plata, participa de un plan colectivo de medicina prepagada (ver requisitos en Coordinador Plata).
- 4.- La oportunidad de desarrollar y promover a otros Afiliados al rango de Coordinador.

PROTECCIÓN DE LIDERAZGO

Los Coordinadores Bronce en adelante 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.

De ocurrir lo anterior, todas las bonificaciones a que tenga derecho de acuerdo con su rango de Coordinador se le pagarán y aparecerá especificado en su extracto mensual.

PROTECCIÓN DE RANGO

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”.

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 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.

El Coordinador que desee obtener los beneficios de la Protección de Rango deberá llenar el contrato correspondiente. La Protección de Rango cubrirá hasta un 20% del Volumen de Grupo (VG) para calificar como Coordinador.

Este contrato se registrará de manera automática y se sumará al Volumen de Grupo (VG) en el mes en que se detecte que el acumulado del período no alcanzó el monto mínimo del Volumen de Grupo (VG) requerido para la calificación como Coordinador. NSP enviará

este pedido al Centro de Distribución elegido por el Afiliado y se pagará con el valor de las bonificaciones generadas en el mes respectivo.

NUEVOS COORDINADORES

Durante el mes en que un Coordinador obtenga un nuevo Coordinador de primer nivel, 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 primer nivel durante este mes, el requisito de Volumen de Grupo (VG) para que el Coordinador Patrocinador mantenga su rango será el mínimo establecido por NSP. (compra mínima mensual)

Los Coordinadores que con anterioridad hayan alcanzado dicho rango, no cuentan como Coordinadores nuevos.

CESIÓN DE UNA LINEA DESCENDENTE

Un Coordinador NSP puede vender su derecho a los beneficios derivados de su línea descendente de acuerdo con los siguientes procedimientos:

- 1.- Elaborar Solicitud Notarial dirigida a NSP, indicando todos los datos involucrados en la negociación. Esta solicitud debe ser entregada a NSP con treinta (30) días de anticipación a la fecha en que pretenda realizar la cesión.
- 2.- No se permiten cesiones parciales en ninguna negociación de NSP.
- 3.- Sólo la Gerencia General de NSP autoriza la cesión de una línea descendente de Mercadeo en Red.
- 4.- El cedente podrá ofrecer su Línea en el siguiente orden:
 - a. En primer lugar a cualquier Coordinador inmediato ascendente de su mismo rango o superior.
 - b. Si no encontrase cesionario dentro de los Coordinadores mencionados en el literal anterior, la ofrecerá a los Coordinadores de primera generación de su mismo rango o superior.
 - c. Si no encontrase cesionario dentro de los Coordinadores mencionados en los dos literales anteriores, la ofrecerá a los coordinadores de cualquier Línea o Grupo de su mismo rango o superior.
- 5.- El valor de la negociación se hará de común acuerdo entre las partes y así estén llenos de requisitos anteriores, quien autorice o niegue la operación será el Gerente General de NSP.

El cumplimiento por parte del Coordinador que tiene interés en ceder su Línea, de todas las condiciones establecidas en este Manual, no obliga a NSP a aceptar la cesión.

COORDINADOR BRONCE

Los Coordinadores que logren desarrollar y promover dos Coordinadores de primera generación, califican como Coordinadores Bronce. Este Coordinador debe administrar programas de capacitación y motivación con los demás Coordinadores de su Línea o Grupo.

Bonificaciones: Los Coordinadores Bronce reciben bonificaciones de un cinco por ciento (5%) sobre el Volumen de Grupo (VG) de todos sus Coordinadores de primera y segunda generación.

COORDINADOR PLATA

Los Coordinadores Plata necesitan desarrollar y promover cinco (5) Coordinadores de primera generación. Además se insta a cada Coordinador Plata a que dicte una conferencia mensual sobre el sistema de Mercadeo en Red y Productos para su línea descendente.

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

Al llegar a este nivel y mantenerlo por tres (3) meses consecutivos, NSP contribuye con una bonificación adicional que se usará para el pago de una afiliación a una Compañía de Medicina Prepagada. Si el Coordinador Plata pierde su rango, tendrá tres (3) meses de gracia para recuperarlo antes de perder este beneficio.

COORDINADOR ORO

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

Bonificaciones: Los Coordinadores Oro reciben bonificaciones 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.

Al llegar a este nivel, NSP continúa con la bonificación adicional para el pago de una afiliación a una Compañía de Medicina Prepagada.

COORDINADOR PLATINO

Para calificar al rango de Coordinador Platino, 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 Platino también se les sugiere desarrollar seminarios avanzados de liderazgo y conocimiento de los productos a sus Coordinadores y Afiliados.

Bonificaciones: Los Coordinadores Platino califican para recibir bonificaciones de un cinco por ciento (5%) por el Volumen de Grupo (VG) de su primera, segunda, tercera, cuarta y quinta generación de Coordinadores. NSP continúa ofreciendo una bonificación adicional para el pago de la afiliación a una Compañía de Medicina Prepagada.

COORDINADOR DIAMANTE

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 (6) generaciones descendentes, pueden calificar para el rango de Coordinador Diamante. 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. Bonificaciones: Los Coordinadores Diamante reciben bonificaciones 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.

NSP continúa cubriendo el pago de la afiliación a una Compañía de Medicina Prepagada.

BENEFICIOS ESPECIALES ADICIONALES

Transferencia de líneas por fallecimiento

Condiciones: Sólo se admitirá transferencias de una línea o rango por caso de muerte respecto de aquellos afiliados que tengan 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.

La línea descendente de un Coordinador NSP que fallezca, podrá ser traspasada al heredero establecido en el Registro de Afiliación. En este caso, se deberán completar los documentos legales, con el fin de asegurar que la transferencia cumple con los requisitos establecidos por NSP y las leyes respectivas.

El sucesor deberá mantener todas las calificaciones de Volumen de Grupo (VG) y liderazgo. Además estará obligado a manejar el negocio de acuerdo con todas las políticas de Mercadeo en NSP.

En todo caso, la persona designada como beneficiaria, actuará únicamente como representante de los herederos o causahabientes mientras la sucesión se tramita. Tramitada

la sucesión, los herederos o beneficiarios designarán un representante, quién asumirá las obligaciones del fallecido.

Programa de Viajes e Incentivos

NSP ha establecido algunos programas de incentivo especiales para estimular a todos los Coordinadores a que extiendan al máximo sus esfuerzos de Ventas y el crecimiento de sus Líneas o Grupos. Para adquirir estos beneficios adicionales, los Afiliados deberán haber cumplido con todas las pautas establecidas en el Manual de Reglas y Procedimientos y el Código de Ética de NSP, 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 12 años en el 2005 y a partir del 2006 sólo mayores de 18 años.

LA CONVENCIÓN NACIONAL

Todos los años NSP realiza una Convención Nacional. Los requisitos de calificación se publican cada año.

RISING STAR

Cada dos años NSP realiza un viaje a la Convención Rising Star a la Sede Central de Utah. Los requisitos de la calificación son publicados anualmente.

EL TAC TRIP

Todos los años NSP realiza un viaje TAC TRIP a diferentes destinos internacionales alrededor del mundo. Los requisitos de la calificación son publicados anualmente.

PEDIDOS DE PRODUCTOS

Los productos deben ser adquiridos por los Afiliados directamente en el Centro de Distribución o en NSP. Su Patrocinador deberá explicarle cómo elaborar su pedido de productos. Si tiene dificultades en obtener cualquier producto de su Centro de Distribución dentro del tiempo y la forma razonable, sírvase ponerse en contacto con la Oficina Central.

POLÍTICA DE PRECIOS

NSP tiene una política de precios uniforme para toda la República del Ecuador. Si el Afiliado o Coordinador compra directamente en el Centro de Distribución, no tendrá cargo por fletes, pero si hace el pedido directamente a la Oficina Central, la respectiva factura tendrá el reajuste mínimo por pago de fletes, conforme a la tarifa de la empresa transportadora. Se hace necesario respetar las listas de precios (Afiliado y Público) que NSP tiene en vigencia.

POLÍTICA DE PEDIDOS Y DESPACHOS DIRECTOS

Los pedidos en la Oficina Central se reciben de lunes a viernes hasta las 11h00 sin incluir días feriados. Los pedidos se despacharán dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la fecha del pedido. NSP se reserva el derecho de modificar el horario de atención de su Oficina Central.

Los pedidos que lleguen con el pago dentro del horario establecido se despacharán el mismo día.

Los valores de Volumen Personal (VP) por los pedidos serán acreditados únicamente en el mes en que se realicen.

CAMBIO DE DOMICILIO E INFORMACIÓN

Es importante mantener actualizados los registros en la Oficina Central. Los Coordinadores y Afiliados que estén planeando actualizar sus datos, deberán notificar su cambio a la Oficina Central. Con dos semanas de anticipación a fin de garantizar la precisión de los envíos, deberá avisarse de estos cambios.

PAUTAS GENERALES

- 1.- Los productos NSP se venden como complementos alimenticios (nutrientes) y como fitofármacos.
- 2.- Sólo los médicos certificados, pueden diagnosticar o prescribir tratamientos para una enfermedad. No diagnostique, formule o prescriba; solamente aconseje.
- 3.- Motive a sus clientes y a su organización a que estudien y aprendan por sí mismos el uso las de hierbas y otros complementos nutritivos.
- 4.- Motive a sus Afiliados a que consuman y recomienden los productos NSP.
- 5.- Sírvase llamar a la Oficina Central (Telf: 02-255 79 42) para obtener consejo con respecto a algún posible problema, pues allí se le brindará la respuesta adecuada.
- 6.- Recuerde, que usted es una persona de éxito y dedicada a un negocio ético. Usted tiene derechos, pero es importante que conduzca sus asuntos de una manera ética, honesta y prudente a fin de evitar problemas innecesarios.

Propaganda para los productos NSP

Un Afiliado o Coordinador deberá identificarse de la siguiente manera “José Pérez, Afiliado a NSP, Distribuidor Independiente de sus productos”.

No se puede reproducir ningún material impreso, auditivo o visual publicado por la Oficina Central, sin la debida autorización por escrito de NSP.

Se prohíbe el uso de literatura que no haya sido producida o aprobada por la Oficina Central. Se puede desplegar el nombre de NSP en cualquier evento, siempre que los procedimientos de publicidad cumplan las condiciones mencionadas anteriormente.

Está terminantemente prohibido el uso del nombre, logotipo o cualquier marca de NSP, sin la autorización escrita de la Gerencia General de NSP.

No está permitido colocar avisos de prensa o la publicación de volantes, literatura o avisos publicitarios de cualquier índole en los cuales se indique el nombre de NSP o se use su(s) logotipo(s) sin la autorización escrita de la Gerencia General de NSP.

COMO OBTENER MÁS AYUDA

Si tiene preguntas con respecto a su negocio NSP que no se respondan en este Manual, consulte primero con su Patrocinador o Coordinador. Ellos están para prestarle ayuda. Si no pudieran contestar su pregunta o resolver su problema, entonces llame a su Centro de Distribución o a la Oficina Central de NSP.

Telf: (02) 255 79 42

En general, cuando usted tenga problemas, preguntas y sugerencias, puede dirigir sus cartas al departamento de Servicio al Cliente de la Oficina Central. 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 DEL ECUADOR S.A.

República 409 y Diego de Almagro
Quito - Ecuador

Teléfono: (02) 255 79 42 / Servicio al Cliente (directo) Ext: 19, 32, 41

Fax: (02) 254 64 76

Servicio al cliente: 2900444

nature@nspecuador.com

Este Manual de Reglas y Procedimientos y Código de Ética reemplaza íntegramente cualquier Manual que se encuentre en circulación entre los Afiliados.

Quito, Enero 1 de 2005

NATURE'S SUNSHINE
PRODUCTS DEL ECUADOR S.A.

CODIGO DE ÉTICA

Este documento contiene todo lo referente al Código de Ética de NSP del Ecuador y a la aplicación de sanciones por incumplimiento del mismo. Nuestra misión es mejorar el bienestar físico, mental y material de cada una de las personas que pertenecen a NSP. Esto con base en la filosofía de nuestros principios de Calidad, Servicio e Integridad.

En NSP sostenemos que lo que nos debe impulsar a escoger el camino correcto para llegar al mutuo entendimiento entre ambas partes, es el respeto y el diálogo. Estos serán los principios éticos que nos guiarán para poder evaluar cada situación. Así observamos que la ética no tiene otro poder más que el invitarnos a participar en formas de convivencia que nos sean mutuamente satisfactorias.

En vista de lo anterior y en función de mantener la transparencia y la consistencia en el tratamiento de las eventuales faltas cometidas, listamos a continuación la relación de faltas y sanciones establecidas:

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 en 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.

Lista de sanciones

- Llamada de atención. (A)
- Prohibición temporal de patrocinar a nuevos Afiliados. (B)
- Pérdida temporal de beneficios NSP (pag. 22). (C)
- Pérdida definitiva de beneficios 1 NSP. (D)
- Terminación del contrato de Afiliación. (E)
- Cierre de Centro de Distribución Autorizado NSP. (F)

CONDICIONES PARA PARTICIPAR EN VIAJES Y EVENTOS

- CONVENCIÓN NACIONAL
- CONVENCIÓN RISING STAR
- CONVENCIÓN TAC TRIP
- VIAJES Y EVENTOS EN GENERAL

CONDICIONES GENERALES

1. Los cupos ganados son personales, intransferibles e impostergables. El Afiliado que no pueda asistir y no sea justificado como causa mayor, perderá su cupo.
2. Cualquier reclamo sobre el listado de ganadores de un Viaje o Evento, deberá presentarse por escrito en un plazo máximo de 15 días a partir de que el reporte llegue al respectivo Centro de Distribución.
3. El cupo adicional para las personas que hayan ganado dos cupos, debe ser utilizado por el cónyuge del titular o por algún Afiliado de su red con una antigüedad no menor de tres meses. No pueden ser utilizados por personas que son ajenas a la Empresa ni por menores de edad.
4. En caso de recibir la confirmación de un cupo para cualquier Viaje o Evento, y por alguna razón el Afiliado no pudiera asistir, deberá notificarlo por escrito 15 días antes de la fecha del mismo ya que de lo contrario se procederá a descontar de su cheque de bonificación los gastos generados por el cupo.

5. NSP cancelará automáticamente los cupos de los Afiliados que tengan deudas pendientes con la Empresa. Los cupos no serán considerados como parte de pago en ningún caso.

6. NSP se reserva el derecho de suspender ya sea temporal o definitivamente de sus Viajes y Eventos a aquellos Afiliados cuyo comportamiento afecte la imagen de la Empresa, o perjudique la tranquilidad de otros Afiliados o miembros del staff.

7. NSP se reserva el derecho de cancelar los cupos a Viajes y Eventos de los Afiliados que incumplan el Código de Ética.

8. No se venderán cupos para los Eventos, de ser el caso, sólo podrán comprar un cupo para las convenciones, los cónyuges de las personas que hayan ganado un cupo.

9. NSP no cubre impuestos aeroportuarios de salida ni de origen de ningún destino internacional.

PARA VIAJES DE CONVENCION

A. NSP no se hace responsable de la tramitación y obtención de pasaportes para los ganadores, ni de la renovación de los mismos en caso que éstos no se encuentren vigentes.

B. En caso de requerirse VISAS, éstas son responsabilidad de cada Afiliado.

C. NSP ayudará en todo lo posible para que estas visas sean otorgadas, pero si el Afiliado no reúne las condiciones para obtener la visa, la Empresa no será responsable y no tendrá derecho a ningún reembolso por parte de NSP.

D. Los boletos aéreos y/o terrestres proporcionados por NSP a cada ganador para los diferentes Viajes o Eventos, deberán ser devueltos a la Compañía en un plazo no mayor a 15 días a partir de la fecha de regreso.

Si al término de este plazo no se han recibido los boletos originales junto a los pases de abordar, se procederá a descontar de su cheque de bonificación el monto correspondiente.
ADEMÁS PARA EL TAC TRIP

- Durante el período de calificación, el Volumen Grupal del Líder ganador deberá ser mayor a US\$ 200,000 (doscientos mil dólares americanos).

- Asimismo, de ganar cupos en años consecutivos, el Volumen Grupal del Líder ganador deberá ser mayor al del año anterior.

PATROCINIO INTERNACIONAL

NSP es una Compañía Internacional con casa Matriz en los Estados Unidos de América y con 60 subsidiarias localizadas en los cinco continentes. Todos los Afiliados de NSP

pueden patrocinar a otros Afiliados en países donde NSP tenga subsidiarias. Sin embargo, los beneficios generados por los afiliados en otros países sólo se harán efectivos por concepto del Sistema de Mercadeo Multinivel (sólo Bonificación) y a partir del rango de Coordinador, tanto del Afiliado como del Patrocinador.

Pasos para la Afiliación con Patrocinador Internacional

- 1.- Llenar la Solicitud de Contrato para Distribuidores Patrocinados Internacionalmente.
- 2.- El Nuevo Afiliado debe afiliarse en su país de residencia adjuntando la Solicitud de Contrato para Distribuidores Patrocinados Internacionalmente.
- 3.- El Patrocinador debe informar en su País de Residencia en la Oficina Central de NSP (Copia de la Solicitud de Contrato para Distribuidores Patrocinados Internacionalmente).

Para mayor información sobre el patrocinio internacional, póngase en contacto con la Oficina Central de NSP.

E-mail Consultas:
nature@nspecuador.com

DEFINICIÓN DE DISTRIBUIDOR REGISTRADO

Un Distribuidor, es una persona natural que se incorpora a NSP con su número de RUC para comercializar productos, recibir beneficios, participar en viajes, convenciones y obtener un cheque de bonificación.

DEFINICIÓN DE CONSUMIDOR REGISTRADO

Un Consumidor Registrado CR, es una persona natural que se incorpora a NSP para consumir productos, recibir beneficios y un cupón de descuento para compras dentro de un período establecido por NSP.

No requiere RUC ni factura para recibir el cupón de descuento.

IMPORTANTE

El consumidor registrado tendrá acceso a los mismos beneficios que un Distribuidor registrado a excepción de:

- No recibe cheque de bonificación por compras.

- No participa en convenciones, viajes ni programas que calculen puntos.
- No recibe tarjeta de crédito del Banco del Pichincha.
- No alcanza ningún tipo de rango establecido por NSP.
- No se puede cargar al cupón valores por seminarios, préstamos etc, estos valores de eventos deben ser cancelados en efectivo.
- Un consumidor puede recibir un cupón máximo del 15% de acuerdo a la tabla de bonificación(VG<\$999.99) Al superar este VG, no se emiten cupones y el consumidor debe diligenciar la solicitud de registro de distribuidor registrado adjuntando su copia de RUC y copia de cédula para emitir cheque, caso contrario no se emitirá bonificación alguna.

SANCIONES

Se generará sanción a los afiliados que realicen las siguientes acciones:

- Al transferir el cupón a otra persona (consumidor/distribuidor), se aplicará la _C_ sanción.
- El uso y facturación de producto con bonos caducados por parte del Centro de Distribución, recaerá en la _C_ sanción.
- La reincidencia del punto anterior, aplica _F_ sanción.