

La Oportunidad del Negocio



Estimado Distribuidor:

Es un placer para nosotros darte la más 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 tú 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 más de 600 fórmulas 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 36 años, un equipo de trabajo comprometido con el servicio y una red de más de 1 millón de entusiastas y exitosos Distribuidores de gran calidad humana en todo el mundo.

Porque es importante que tengas las bases necesarias que nos rigen, ponemos a tu disposición nuestra "Oportunidad del 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 Distribuidor Independiente.

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.

Gracias por compartir tus sueños y dejarnos construir juntos un mejor futuro.

Juntos Creamos Bienestar.

NSP México

Comunicación

Si existieran dudas relacionadas con tu Negocio NSP y que no estén aclaradas en este manual, consulta a tu Patrocinador, Coordinador o Centro de Distribución Autorizado. Ellos están para ofrecerte ayuda. Si ellos no pueden aclarar tu pregunta o problema, escribe o llama a la Oficina Central de Nature's Sunshine Products de México, S.A. de C.V., en donde atenderemos tus comentarios, sugerencias y dudas.

Correos electrónicos:

centrodecontacto@nspmexico.com.mx

servicioclientes@nspmexico.com.mx

Página Web:

www.nspmexico.com.mx



Teléfonos: Centro de Contacto

01 (55) 56-24-02-20

Fax en extensiones

1323 y 1324.

Del interior de la República

01 800 90 28 200

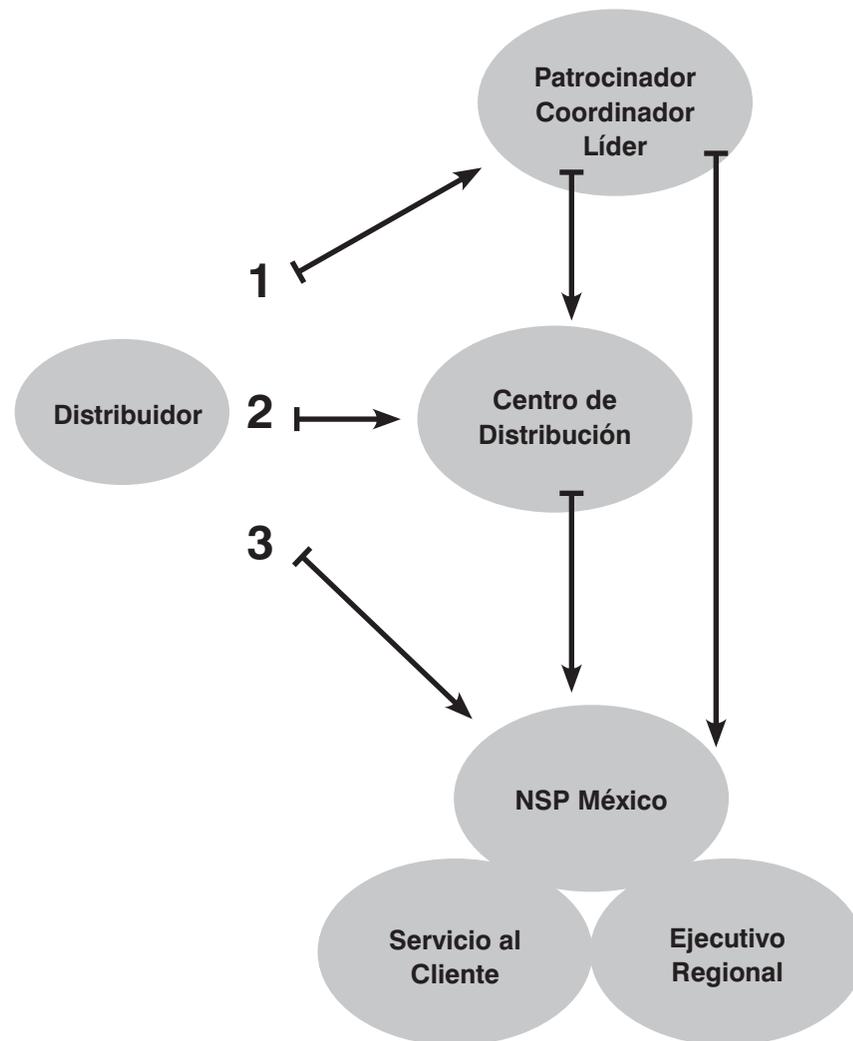
Pedidos por Teléfono Sunshine Express

01 (55) 56-24-02-66

Del interior de la República

01 800 71 45 986

Esquema de Comunicación NSP



Definiciones

NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS DE MÉXICO, S.A. de C.V. (NSP)

Sociedad Mercantil de Nacionalidad Mexicana cuyo objeto, entre otros, es el de comercializar sus productos mediante una Red de Distribuidores.

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

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

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

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

- Productos Bonificables. Son todos aquellos Productos facturados a precio Distribuidor antes de impuestos, cuya suma cuenta para Volumen.
- Productos NO Bonificables. Son aquellos cuya compra no cuentan para Volumen, como son las ayudas de venta, papelería, kit de ingreso, promocionales, etc.



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

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

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

VOLUMEN DE GRUPO (VG). Es la suma de las compras personales en Productos Bonificables efectuadas por un Distribuidor, más las efectuadas

por los Distribuidores de su línea descendente que no hayan calificado como Coordinadores.

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

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

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

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

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

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

RANGO: Es la categoría que adquiere un Afiliado conforme asciende a los distintos niveles de crecimiento dentro del Plan de Oportunidades NSP. Para obtener los ingresos adicionales señalados en



la tabla de ganancias es necesario que todo afiliado, de cualquier rango, realice el Volumen Personal Mínimo establecido. Los rangos en el Plan de Oportunidades son:

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

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



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

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

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

COORDINADOR DE DIVISIÓN (DVCOOR). Es el Coordinador que logra desarrollar y promover 15 Coordinadores calificados de primera genera-

ción más 25 Coordinadores adicionales repartidos entre la 1ª, 2ª, 3ª, 4ª y 5ª generación en el mismo periodo mensual. Un DVCOOR, además del 20% sobre su Volumen Personal, es acreedor a un 5% adicional hasta la quinta generación.

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

CARTA DE PROTECCIÓN DE RANGO: Es la solicitud firmada por un Coordinador de cualquier rango que autoriza a NSP a facturar un pedido por valor de hasta un máximo del 20% del Volumen de Grupo actual requerido, incluyendo la condición de Volumen Personal Mínimo, para evitar que pierda su rango de Coordinador. El valor de la factura se descuenta automáticamente del cheque de línea del Coordinador solicitante. En caso de que el importe del cheque de línea no alcance a cubrir el importe de la factura, el Distribuidor deberá pagar la diferencia a través de un depósito bancario para que su pedido sea enviado.

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

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

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

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



Plan de Oportunidades NSP

El Plan de Oportunidades NSP te ofrece la mejor alternativa de negocio, pues además de otorgar el mejor descuento por compras personales del mercado, te brinda ingresos adicionales de hasta el 20% por los volúmenes personales y de grupo de los Distribuidores que forman tu red descendente y el 5% hasta la sexta generación.

En NSP todos los Distribuidores inician con la misma oportunidad de éxito. Los resultados y beneficios serán en proporción al tiempo, la orientación, en entrenamiento y seguimiento que cada Distribuidor dedique a su negocio, tanto en volúmenes de ventas personales como de los Distribuidores que forman tu red descendente.

El Plan de Oportunidades NSP ofrece cuatro formas de ganancia:

1. GANANCIA POR VENTA DIRECTA

Todo Distribuidor afiliado compra los productos NSP con un 40% de descuento, precio mayoreo, y los vende a sus clientes a precio de menudeo (precio público). La ganancia es la diferencia entre el precio al que compra y el precio al que los vende.



2. GANANCIA DEL 3% AL 15% POR VOLUMEN PERSONAL Y/O DE GRUPO

Además del 40% de ganancia por realizar venta directa se puede ganar desde un 3% hasta un 15% sobre el Volumen de compras Personales y de Grupo que acumule durante un



periodo mensual, logrando el volumen Personal Mínimo y según lo señalado en la Tabla de Ganancias NSP.

Con un poco de esfuerzo y constancia se podrán alcanzar mejores ingresos.

3. GANANCIA AL CALIFICAR COMO COORDINADOR Y AVANZAR EN DISTINTOS RANGOS

Un Distribuidor puede convertirse en Coordinador si en un periodo mensual realiza el Volumen Personal Mínimo y adicionalmente alcanza el Volumen de Grupo requerido por NSP.

Al convertirse en Coordinador, además de recibir los beneficios de venta directa, recibirá un ingreso del 20% sobre el Volumen Personal y hasta un 20% de su Volumen de Grupo más un 5% adicional desde la primera hasta la sexta generación dependiendo del rango en que se encuentre.



Los requisitos para avanzar en los distintos niveles de progreso a partir del rango de Coordinador los puedes visualizar en Tabla de Ganancias.

4. GANANCIA POR INCENTIVOS

Todos los Afiliados NSP podrán obtener como incentivo a su dedicación y resultados beneficios adicionales como son participar en:

- Concursos,
- Convenciones,
- Capacitación,
- Reconocimientos.



Reglamento del Distribuidor NSP

Las siguientes Reglas y Políticas tienen la finalidad de proteger la actividad de los Distribuidores NSP. Es la guía con la que todo Distribuidor afiliado deberá conducirse durante su estancia en NSP.

Es muy importante leerlas y conocerlas para crear conciencia de ellas y lograr así un mejor desempeño en sus actividades como Distribuidor NSP.

Todo Distribuidor observará todas las políticas establecidas por NSP en este Reglamento así como los procedimientos, recomendaciones e instrucciones que puedan ser emitidos por la propia NSP. Nuestros principios de Calidad, Servicio e Integridad son la filosofía que nos guiará a una convivencia exitosa y satisfactoria.

1. DE AFILIACIÓN, PATROCINIO Y REGISTRO

- a) El solicitante deberá ser patrocinado por otro Distribuidor cuyo número se encuentre vigente. Serán considerados como Afiliados o Distribuidores aquellas personas con mayoría de edad 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. NSP se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud de afiliación sin necesidad de ofrecer justificación y notificación alguna por su aceptación o rechazo.

- b) Las personas morales como son empresas, corporaciones o sociedades no podrán ser Distribuidores independientes.

- c) Es responsabilidad del patrocinador apoyar a su nuevo afiliado respecto a los trámites de afiliación y orientarlo en su desarrollo como Distribuidor NSP.

- d) NSP otorgará al Distribuidor un número de afiliación en su Registro de Afiliados, el cual tendrá el carácter de único y permanente, lo que le permitirá realizar sus pedidos, patrocinar a nuevos afiliados y demás comunicaciones con NSP y los Centros de Distribución durante doce meses. En todo momento el Afiliado deberá conocer su número y/o presentar su credencial de afiliación NSP.



- e) Los derechos de afiliación se otorgan por un año. El Distribuidor será responsable de notificar a NSP su intención de renovar su contrato antes de su fecha de terminación, pagando la cuota anual correspondiente.
- f) Para mantener activo su número de afiliación, el Distribuidor deberá pagar la cuota anual de renovación y realizar su Volumen Personal Mínimo.
- g) Una persona está autorizada en cualquier momento a tener un solo Registro, si tiene más de uno, sólo el primero será válido, y el o los Registros subsecuentes serán considerados nulos e inválidos.
- h) La cancelación del número de afiliación de un Distribuidor podrá ejecutarse cuando se presente alguna de las siguientes formas:
- Voluntaria. Cuando un Afiliado expresa su deseo de no seguir participando como tal, puede cancelar su contrato mediante una notificación escrita. El escrito deberá estar firmado por el solicitante y ser enviado a la Oficina Central, anexando una copia de identificación con firma. No se tomará en cuenta ninguna cancelación solicitada por terceros.
 - Por Inactividad. Cuando un Distribuidor no realiza compras personales durante doce meses consecutivos, su número será inactiva-

do automáticamente. Si desea recuperarlo, podrá hacerlo pagando su cuota de renovación y realizando alguna compra. Un Afiliado que ha sido eliminado de los registros de NSP de forma voluntaria o por inactividad, podrá afiliarse nuevamente siempre y cuando hayan transcurrido 3 meses posteriores a su baja, para afiliados con rango de DIST, y 6 meses para afiliados con rango de COOR.

- Por incumplimiento. Se lleva a cabo cuando un Afiliado incumple con lo estipulado en las cláusulas del Contrato Mercantil de Distribución, el Código de Ética del Distribuidor Independiente NSP y/o este Reglamento.
- Por cualquier otra causa determinada por NSP.

La cancelación o baja del contrato en cualquiera de sus formas lleva consigo la pérdida de los derechos de Distribuidor. Su línea descendente quedará asignada al Patrocinador inmediato superior del afiliado cuyo contrato ha sido terminado.

- i) El Distribuidor tiene toda la libertad y el derecho de patrocinar a aquellas personas que estén interesadas en participar en el Plan de Oportunidades NSP. El nuevo Afiliado no requiere realizar ninguna compra de productos a otro Distribuidor o Patrocinador. Para convertirse en Afiliado debe adquirir el Paquete de Afiliación Sunshine y realizar la compra de producto bonificable especificada para ello en los lugares autorizados por NSP.
- j) Los miembros de una familia (esposo, esposa e hijos solteros) tendrán la oportunidad de tener su propio número de afiliación siempre y cuando se patrocinen entre sí para formar una línea descendente.
- k) Patrocinio Duplicado. En ocasiones, una o más personas pueden ponerse en contacto con el mismo prospecto resultando en una disputa en torno a los derechos de patrocinio. En tales casos, NSP no será mediador de las controversias que por este motivo surjan y reconocerá como Patrocinador



a la persona cuyo nombre aparezca en la solicitud de Afiliación. En caso de que se reciban dos o más solicitudes, se reconocerá la primera que se haya recibido.

- l) Una de las fortalezas del Plan de Oportunidades NSP radica en la formación de redes o líneas descendentes, motivo por el cual, NSP no acepta cambios de patrocinio después de los treinta días de la afiliación posteriores al registro de un nuevo Distribuidor.
- m) Los cambios de patrocinio son válidos única y exclusivamente dentro de los 30 días posteriores a la fecha de afiliación y para ello deberán solicitarse por escrito a NSP México, debidamente firmados por el solicitante y su Patrocinador.

Después de ese periodo, no hay cambios de patrocinio. En caso de que el Distribuidor insista, podrá optar por la cancelación de su número de afiliación señalado en el inciso h) de Afiliación, Patrocinio y Registro.

2. DE LA VENTA DE LOS PRODUCTOS NSP

- a) Para vender los productos NSP y patrocinar a nuevos Afiliados no hay límite ni exclusividad de territorios, por lo que todo Distribuidor puede ejercer su actividad ajustándose a los lineamientos establecidos en el Código de Ética y en este Reglamento, sin que ello implique la calificación de Distribuidor Exclusivo de los Productos NSP ni de la marca Nature's Sunshine.
- b) Los Productos NSP sólo deben ser vendidos dentro de Territorio Nacional, no podrán ser llevados ni vendidos en otro país, de igual forma el Distribuidor no deberá introducir productos NSP de otros países para ser vendidos en México. El incumplimiento de esta política podría resultar en severas consecuencias legales para los Distribuidores.

- c) El Distribuidor venderá y recomendará los Productos NSP únicamente como Suplementos Alimenticios y Nutricionales. Si un Distribuidor desea promover los productos de NSP deberá hacerlo de persona a persona en forma completa y honesta con base a las indicaciones de la etiqueta y cualquier folleto acompañante, evitando hacer declaraciones falsas o exageradas acerca de sus usos y beneficios.
- d) Los productos NSP son Suplementos Alimenticios, por lo que el Distribuidor no debe presentarlos como medicamentos o atribuir de forma oral o escrita propiedades médicas, terapéuticas o curativas.
- e) Siendo un sistema de venta directa, los Productos NSP no podrán venderse ni exhibirse en ninguna tienda o establecimiento abierto al público como farmacias, supermercados, tiendas naturistas, puestos, misceláneas, tiendas de abarrotes o en algún mostrador o vitrina para venta al menudeo.
- f) Siendo los Distribuidores comerciantes independientes, no deberán dar a entender que son representantes, agentes o empleados de NSP, ya sea de forma oral o escrita en algún artículo de papelería, tarjeta de presentación u otro material impreso.
- g) NSP realiza la venta de sus productos de las siguientes formas:
- En los Centros de Distribución dentro del Territorio Nacional descritos en el "Directorio de Centros".
 - A través del Servicio Sunshine Express directamente en la compañía. En los teléfonos 56 24 02 20 para Distrito Federal y Área Metropolitana y 01 800 71 45 986 y 01 800 90 28 200 del interior de la República.
 - Por Internet en la página www.nspmexico.com.mx



Por lo tanto, el Distribuidor no está autorizado para acondicionar locales, puestos o puntos de venta en donde exhiba y venda los Productos NSP al público en general ni a los demás Distribuidores.

- h) Garantía de satisfacción del producto. Los productos comercializados por NSP son de alta calidad y solamente pueden ser devueltos conforme a las políticas de devolución de productos de la propia empresa, tomando en cuenta los términos y las condiciones de la Ley Federal de Protección al Consumidor.
- i) Elaboración ilegal de los Productos. NSP garantiza la Calidad de sus Productos cumpliendo con todas las leyes y reglamentaciones federales, locales y estatales requeridas, por lo que los Distribuidores tiene estrictamente prohibido alterar o modificar la presentación de los mismos, re-etiquetarlos y elaborarlos clandestinamente.



3. DE LA COMPRA DE LOS PRODUCTOS

Los Distribuidores deben comprar los Productos NSP únicamente en Centros de Distribución, Servicio Sunshine Express e Internet. Si un Distribuidor compra los productos del inventario personal de su Patrocinador o de algún otro Distribuidor o establecimiento no se causarán ni pagarán los descuentos por compras por parte de NSP sobre dichas transacciones.

a) Las formas de pago aceptadas son:

- Efectivo
- Tarjetas de crédito (excepto American Express)
- Deposito bancario CIE BBVA Bancomer convenio número 2696

b) Todas las COMPRAS efectuadas por el Distribuidor deben ser pagadas de contado. NSP no es responsable de cualquier negociación de crédito efectuada entre los Distribuidores y los Centros de Distribución.

c) Emisión de comprobantes. Al realizar cualquier compra de Productos en los Centros de Distribución, servicio Sunshine Express e Internet, el Distribuidor debe solicitar la factura correspondiente emitida directamente del Sistema Computarizado. La factura es el único comprobante que acredita su compra, al mismo tiempo que asegura su participación en el Plan de Oportunidades, concursos para viajes y demás beneficios que otorga NSP.

d) Los precios de los Productos, Ayudas de Venta y Paquete de Afiliación Sunshine están sujetos a cambio, los cuales NSP informará previamente.

4. PATROCINIO INTERNACIONAL

Nature's Sunshine es una empresa internacional establecida en los Estados Unidos de Norteamérica con subsidiarias en América Latina, Canadá, Europa y Asia. Los países participantes, así como las formas de afiliación se pueden consultar en la página www.nspisp.com



CÓMO HACER PATROCINIO INTERNACIONAL EN AMÉRICA DEL NORTE: ENTRE CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO.

Cómo patrocinar en Estados Unidos:

- Llamar al teléfono gratuito de 'Customer Service' dentro de los EEUU **001 800 223 8225** (en inglés) o al **001 800 321 4652** (en español).
- Proporcionar el nombre, dirección y teléfono de tu nuevo afiliado en ese país.
- Proporcionar tu número de afiliación en México para que sea registrado bajo tu red descendente.
- Realizar una compra mínima de cuarenta dólares americanos a nombre del nuevo afiliado.

Cómo patrocinar en Canadá:

- Llamar al teléfono 001 800 365 91 63.

Cómo patrocinar en México:

- Los Distribuidores que radican en Canadá y Estados Unidos y que deseen patrocinar a nuevos Distribuidores en México deberán solicitar su número de enlace al teléfono gratuito dentro de la República Mexicana **01 800 71 45 986** y **01 800 90 28 200** correo electrónico: **centrodecontacto@nspmexico.com.mx**
- Al solicitarlo deberán proporcionar nombre, dirección y país de origen del Patrocinador Internacional.
- Nombre, dirección y fecha de nacimiento del nuevo Distribuidor a quien afiliarán en México.
- Depósito bancario a la cuenta CIE BBV Bancomer Número de Convenio 2696, referencia 0010-5 por el importe del Paquete de Afiliación Sunshine.

El Patrocinio Internacional entre países de América del Norte tiene las siguientes ventajas:

- 1) El Volumen de tus Distribuidores afiliados en América del Norte se une para aumentar el pago de tu descuento por Volumen (Cheque de línea).
- 2) Ganarás ingresos por los Volúmenes que hagan los Distribuidores de tu línea, sin importar cuál sea el monto ni en que país de América del Norte radiquen.

- 3) Podrás recibir ingresos de los Distribuidores y Coordinadores de acuerdo al rango que tú tengas.
- 4) No necesitas tener el rango de Coordinador para ser Patrocinador Internacional.
- 5) Los descuentos por Volumen se pagan en todos los niveles que lo permita el Plan.
- 6) Tu rango se incrementará a medida que aumente tu red internacional exclusivamente en América del Norte.
- 7) Fácil seguimiento de tu Red o grupo vía Internet www.nspisp.com.

Cómo patrocinar en América Latina

- 1) El Patrocinador Internacional llenará el formato de Solicitud de Contrato para Distribuidores patrocinados internacionalmente y la hará llegar a su futuro Distribuidor o prospecto para que él, a su vez, realice su propia afiliación y pago en la subsidiaria NSP de su país natal.
- 2) Los Afiliados o Distribuidores patrocinados internacionalmente harán sus pedidos directamente en su oficina local o en los Centros Sunshine de su país.
- 3) Los Coordinadores de Patrocinio Internacional y su línea ascendente directa de Coordinadores pueden obtener pagos por patrocinio derivados de los Volúmenes generados por sus patrocinados en otros países.
- 4) Los pagos por Patrocinio Internacional serán efectuados mientras el patrocinado internacional permanezca activo al renovar su contrato cada año con NSP.
- 5) El Volumen de ventas generado por el Coordinador patrocinado internacionalmente y su grupo no cuenta para mantener o ascender el rango de Coordinador del Patrocinador en su país natal, es decir, a los patrocinados internacionales no se les podrá reclamar parte de la calificación del Coordinador patrocinador dentro de su propio Plan de mercadeo.

Cómo patrocinar en Europa

Los Coordinadores de Patrocinio Internacional y su línea ascendente directa de Coordinadores pueden obtener pagos por patrocinio derivados de los Volúmenes generados por sus patrocinados en otros países.

El pago por patrocinio es efectuado una vez que el patrocinado internacional llegue a ser Coordinador. El Patrocinio se realiza de la siguiente manera:

- Ir a www.NSPEuroplan.com
- Al inscribirte como Patrocinador Internacional se te asignará tu número de enlace.
- Debes usar ese número al patrocinar a un nuevo Distribuidor.
- Hacer un pedido mínimo.
- Seguir las indicaciones que señala la página.

Condiciones Generales

- 1) Debido a diversas culturas, planes de ventas, negocios y diferencias regulatorias, el Plan de Oportunidades NSP puede variar de país a país.
- 2) Para tener derecho a los ingresos derivados de patrocinio internacional es necesario que el Distribuidor realice el Volumen Personal Mínimo establecido en su país de residencia.
- 3) Los impuestos aplicables se causan y pagan de conformidad con las leyes fiscales propias de cada país.
- 4) Los Productos NSP no deben ser llevados de un país a otro. El incumplimiento de esta política podría derivar en severas consecuencias legales para las partes involucradas, y es razón suficiente para terminar el contra-



to de Patrocinio Internacional y/o su contrato de distribución mercantil en su país de residencia.

- 5) Los Patrocinadores Internacionales no pueden comprar Productos fuera de su país de origen, ni considerar compra alguna como base para comisiones dentro de los Volúmenes Personal o de Grupo.
- 6) Los pagos por Patrocinio Internacional se calculan en función del Plan de Ventas del país en el que se genera el Volumen.
- 7) Los pagos por Patrocinio Internacional se efectuarán 30 días posteriores al cierre de mes para permitir la realización del trabajo administrativo requerido.
- 8) El pago se calcula con base al rango del Patrocinador en su país natal y en el Plan de ventas vigente en el país del patrocinado.
- 9) Los Patrocinadores pueden patrocinar tantas personas como ellos deseen en todos los países participantes, sin embargo, el Patrocinador Internacional no se podrá inscribir como Afiliado o Distribuidor en cualquier país, sólo deberá hacerlo una sola vez en su país de residencia.
- 10) Los Patrocinadores Internacionales y su línea ascendente directa no califican para los incentivos del Plan de ventas en el país del patrocinado (por ejemplo asistencia a convenciones y viajes, entre otros).

5. PARA COORDINADORES Y RANGOS SUPERIORES

- a) Cuando un Distribuidor alcanza el rango de Coordinador antes que su Patrocinador, pasará a formar parte de la primera generación del Coordinador activo superior inmediato. Si dentro de los seis meses consecutivos siguientes, el Patrocinador



alcanza el rango de Coordinador, podrá recuperar a su (s) Coordinador (res) que calificaron antes que él. Si no lo logra en el tiempo establecido, al séptimo mes, éste (os) pasará (n) definitivamente a pertenecer al Coordinador superior inmediato, sin alternativa de recuperarlos posteriormente.

- b) EL VG de un Coordinador que acaba de ser calificado no cuenta para el requisito de VG de su Patrocinador.
- c) En los meses en que un Coordinador promueva a un Coordinador nuevo de primera generación, el requisito de VG para él se reduce a la mitad del Volumen requerido mensual. Durante los meses en que logre promover a más de un Coordinador nuevo (que califiquen por primera vez) de primera generación, NO HABRÁ REQUISITO DE VG. Los Coordinadores reintegrados no cuentan como Coordinadores nuevos. Un Distribuidor que promueve a más de un Coordinador en un mes, deberá haber calificado como Coordinador antes que los Coordinadores que patrocina, de no hacerlo, se aplicará la regla señalada en el inciso a) de este apartado.
- d) La Carta de Protección de Rango es la solicitud firmada por un Coordinador de cualquier rango que autoriza a NSP a facturar un pedido por valor de hasta un máximo del 20% del Volumen de Grupo actual requerido, incluyendo la condición de Volumen Personal Mínimo, para evitar que pierda su rango. El valor de la factura se descuenta automáticamente del cheque de línea del Coordinador solicitante. En caso del que el importe del cheque de línea no alcance a cubrir el importe de la factura, el Distribuidor deberá pagar de la diferencia a través de un depósito bancario para que los Productos solicitados en la Protección de Rango sean entregados en el Centro de Distribución en donde hayan sido solicitados por el Coordinador.
- e) Cuando un Coordinador no alcance durante un periodo mensual el Volumen Personal Mínimo (VPM) ni el Volumen de Grupo (VG) necesario para mantenerse como tal y no haya firmado su Carta de Protección de Rango, "caerá" al Rango de Distribuidor, por lo que el cálculo para el pago de su cheque de descuentos se basará en ese Rango. El VG del Coordinador que se cayó formará parte del Volumen de Grupo de su Patrocinador, sea éste Coordinador o Distribuidor. Para recuperar el rango de Coordinador

deberá volver a calificar de la manera establecida de acuerdo con el Plan de Oportunidades.

f) Protección de Liderazgo. Dos meses al año, consecutivos o alternados, los Coordinadores de Distrito y niveles superiores contarán con la Protección de Liderazgo. Esto significa que si no llenan los requisitos de Volumen Personal Mínimo y de Grupo, o de número de Coordinadores activos, serán considerados durante esos dos meses en el mismo nivel del mes anterior para calcular su descuento mensual. La Protección de Liderazgo no podrá usarse más de dos meses consecutivos, por ejemplo: si se uso en noviembre y diciembre, no podrá usarse en enero, o bien, si se usa en diciembre y enero, no podrá usarse en febrero.

g) Designación de Beneficiario en caso de muerte. El negocio de un Distribuidor NSP sólo se podrá traspasar a un beneficiario por medio de una designación en caso de muerte, para lo cual el Distribuidor, en su oportunidad, deberá informar por escrito a NSP los datos de su beneficiario tal y como lo indica el contrato. Al transferirse un negocio por muerte, el beneficiario adquiere el derecho de recibir los descuentos correspondientes. El sucesor deberá mantener todas las calificaciones de VG, VP y liderazgo requeridos. Asimismo está obligado a dirigir su negocio apegado a las políticas de mercadeo de NSP.



6. DEL PAGO DE DESCUENTOS POR VOLUMEN Y PATROCINIO (Cheque de Línea)

Para tener acceso a los Descuentos por Volumen en los diferentes rangos, es necesario que los distribuidores hayan efectuado el Volumen Personal Mínimo requerido.

a) Los Descuentos por Volumen de compra y patrocinio serán pagados hasta que se haya recibido, firmado y procesado en la Oficina Central de NSP la solicitud de afiliación con la identificación correspondiente. NSP no considerará como Afiliado a alguien cuyo contrato de distribución mercantil no haya sido recibido y aceptado por su Oficina Central.

b) Es responsabilidad del Afiliado el cumplimiento de las obligaciones fiscales derivadas de su actividad como comerciante independiente.

c) Los Descuentos son calculados con base a un periodo mensual del 1 al 30 o 31 de cada mes. Sólo serán válidos los descuentos que hayan sido facturados en el lugar en donde se realizó la compra y que son autorizados por NSP: Centros de Distribución, servicio Sunshine Express e Internet.

d) El pago de Descuentos por Volumen de compra y patrocinio se lleva a cabo durante el siguiente mes a la fecha de corte. Se efectúa mediante cheque nominativo expedido a favor del Distribuidor y es entregado personalmente al Distribuidor a través del Centro de Distribución en donde él mismo lo ha solicitado, o en su pedido, si es atendido por Sunshine Express.

e) Sólo se expedirán cheques, cuyo importe sea mayor a \$150.00 (Ciento cincuenta pesos 00/100 M.N.), a todo Distribuidor que haya efectuado su Volumen Personal Mínimo. En caso de que el Distribuidor se haga acreedor a Descuentos menores a dicho monto, el importe se acumulará al Descuento del periodo mensual siguiente hasta completar el mínimo para la expedición del cheque y del estado de cuenta correspondiente. Todo cheque será acompañado de un estado de cuenta, el cual contiene el desglose de los descuentos.

f) NSP establece que todo Distribuidor que ha obtenido cheque por Descuento y que por razones extremas no lo haya recogido, después de



transcurridos 3 meses y no haber efectuado reclamación alguna, NSP se reserva el derecho de reponer el cheque cuando así lo considere necesario. La solicitud para recuperar el cheque deberá hacerse por escrito y transmitirse a la Oficina Central al Departamento de Atención y Servicio a Clientes.

7. PUBLICIDAD, LITERATURA Y MARCAS REGISTRADAS

Los nombres y las marcas NSP: imágenes, logos, emblemas, denominaciones, avisos, diseños y en general todos los elementos de propiedad industrial y comercial de todos los Productos NSP, son propiedad de Nature's Sunshine Products, INC., por lo que, cualquier artículo, servicio, publicidad impresa y electrónica, que no sea producido y promovido por NSP, está prohibido.

- a) La Marca y leyenda Nature's Sunshine Products de México S.A. de C.V., es de uso único y exclusivo de la Subsidiaria en México, por lo que por ningún motivo deberá ser utilizada para la elaboración de material publicitario y de uso personal de un Distribuidor.
- b) Si un Distribuidor desea elaborar tarjetas de presentación o material publicitario por su cuenta, deberá identificarse siempre con su nombre y apellido, seguido de la leyenda "Distribuidor Independiente" Por ejemplo:
 - a. Berenice Zárate González
 - b. Distribuidor Independiente



- c. No deberá agregar ningún título profesional como Lic., Dr., Iridólogo, Terapeuta, etc. El uso del logotipo es únicamente para ejercer la actividad de Distribuidor y sólo podrá ser utilizado como se indica.
- d. Los datos que proporcione el Distribuidor en sus tarjetas deberán ser los de su uso personal y particular. No podrá utilizar la dirección y teléfonos de NSP para contactar a sus prospectos.
- e. Ningún Distribuidor podrá reproducir o procurar de otra fuente que no sea NSP un artículo que lleve el nombre, logotipo o alguna de sus marcas o nombres comerciales.
- f. NSP pone a disposición del Distribuidor materiales denominados Ayudas de Venta oficiales como son: Catálogo de Productos, folletos, trípticos etc., por tal motivo, la reproducción total o parcial de cualquiera de los materiales oficiales está prohibida.

8. CUMPLIMIENTO AL CÓDIGO DE ÉTICA Y APLICACIÓN DE SANCIONES

Las Políticas establecidas por Nature's Sunshine han sido pensadas y creadas para beneficio y cuidado de la actividad comercial que realiza el Distribuidor Independiente.

Cualquier violación a las mismas tiene como consecuencia efectos negativos en la red de Distribuidores y al mismo tiempo crea opiniones confusas acerca de la compañía, sus Productos y su sistema de distribución.

Es responsabilidad de todo Distribuidor NSP respetar los términos y condiciones del Contrato, el Código de Ética y este Reglamento.

NSP, a través del Comité de Ética y Asuntos Interdisciplinarios (CEAI) corregirá y reorientará cualquier práctica o acción que vaya en contra de las Políticas de Nature's Sunshine.

En caso de infringir los principios del Código de Ética o Reglamento se seguirá el siguiente procedimiento:

Todos los casos o situaciones serán tratados bajo los principios de Respeto y Diálogo.

- a) NSP piensa que la mejor forma de solucionar cualquier inquietud es a través del diálogo, ya que en ocasiones las faltas se cometen por desconocimiento o por falta de comprensión. Si un Distribuidor detecta una falta al Código de Ética, deberá decirlo al infractor y hacerle ver que está rompiendo la regla. Si las partes convienen en aceptar y cumplir las reglas, no será necesario turnar el caso a NSP.
- b) Cuando el CEAI reciba un caso que no haya sido solucionado entre las partes, éste será tratado de acuerdo a los procedimientos establecidos o que se establezcan para cada caso. Todas las partes tendrán la oportunidad de presentar las pruebas y agregar por escrito lo que consideren conveniente. La decisión se llevará a cabo hasta que todas las partes hayan sido notificadas y hayan tenido la oportunidad y plazo para discutirla.
- c) Aún cuando Nature's Sunshine, a través del CEAI toma las medidas necesarias, pide a todos los Distribuidores y Patrocinadores que ayuden y participen en el cumplimiento de los lineamientos establecidos.
- d) Las sanciones por incumplimiento al Código de Ética son determinadas por el CEAI, previa evaluación de cada caso, y son únicas y confidenciales.

Procedimiento para presentar una queja o inconformidad.

Cuando el caso no haya sido solucionado entre las partes, o no haya disposición por parte del infractor para corregir su conducta, el Distribuidor tendrá la responsabilidad de informar por escrito a la compañía.

- a) El escrito debe contener una descripción clara y concisa de la situación que origina la violación, proporcionando fechas, lugares, domicilios y demás datos necesarios.
- b) El escrito deberá contener el nombre, número de afiliación y firma del Distribuidor que notifica la queja. NSP no atenderá quejas anónimas.
- c) Es importante destacar que la persona que presenta la queja deberá proporcionar, en su caso, las pruebas necesarias. NSP no podrá basar su interpretación en insinuaciones, rumores y especulaciones.
- d) Todas las partes tendrán la oportunidad de deliberar, apelar y presentar las pruebas necesarias y agregar por escrito lo que consideren conveniente.
- e) Sólo a su juicio, NSP podrá imponer cualquier solución, decisión y sanción que considere adecuada con base a la magnitud de la falta.
- f) NSP notificará por escrito al Distribuidor infractor, a su Patrocinador y a su líder ascendente la queja presentada, la solución y la sanción que haya determinado. Las partes tendrán un plazo de ocho a quince días hábiles para presentar por escrito sus apelaciones.
- g) Los Distribuidores involucrados podrán presentar evidencias o pruebas adicionales que consideren pertinentes.
- h) La aplicación de la sanción se llevará a cabo hasta que todas las partes hayan sido notificadas y hayan tenido la oportunidad y el plazo para discutirla.

- i) En caso de que el Distribuidor reincida en falta, NSP aplicará la sanción correspondiente a la suspensión temporal de beneficios, y si así lo considera conveniente; a la rescisión de su Contrato de Distribución.
- j) NSP se reserva el derecho de publicar, a su entera discreción, el nombre del Distribuidor infractor, así como la violación al Reglamento y su sanción.

Las Sanciones que se aplicarán serán.

- Llamada de atención.
- Pérdida temporal de beneficios como premios, viajes, reconocimientos, capacitación, eventos, etc.
- Terminación del contrato de Afiliación.
- Cierre de Centro.



Código de Ética del Distribuidor NSP y Centros de Distribución

Calidad Servicio e Integridad, son los valores corporativos de Nature's Sunshine Products. Estamos seguros de que el apego a ellos nos traerá como consecuencia mejores resultados en nuestras relaciones con los demás distribuidores y toda persona que forma parte de NSP.

Para NSP, todas las personas son únicas y auténticas, por lo que nuestra base de convivencia está fundamentada en el respeto a la forma de pensar y de ser de las demás personas; a los lineamientos, procedimientos, políticas y actividad comercial de los demás Distribuidores y al personal de NSP. Por lo que se espera que todo Distribuidor corresponda de la misma forma.

Todo Distribuidor y Director de Centro evitará:

- Inducir al cambio de patrocinio y crear una simulación. Todo Distribuidor reconoce que la formación de línea descendente es parte fundamental de su crecimiento y sabe que cada registro de un nuevo afiliado es resultado de la actividad de otro Distribuidor.

Por tal motivo, el Distribuidor no podrá persuadir, alentar, o incitar a otro Distribuidor para que cambie de Patrocinador y sea afiliado bajo su red.

Así mismo, el Distribuidor no podrá registrarse como nuevo Distribuidor usando el nombre de una persona de su confianza o familiar cercano bajo el patrocinio de otro Distribuidor. De igual forma, el Distribuidor no podrá afiliar a su esposo (a) bajo un patrocinio distinto. NSP, a su absoluta discreción podrá aplicar las sanciones correspondientes y en caso necesario rescindir el contrato del Distribuidor al que se le compruebe alguna de estas prácticas.

- Registrarse nuevamente antes del plazo establecido. Los Distribuidores que hayan presentado solicitud de baja de número sólo podrán registrar-

se nuevamente después de transcurridos tres meses, si tenían rango de DIST, o seis meses si tenían rango de COOR, posteriores a la fecha de su baja. Si un Distribuidor se registra antes del plazo establecido, NSP podrá tomar las medidas y sanciones adecuadas en función de cada caso.

- Engañar a los clientes y demás distribuidores. El distribuidor evitará engañar a sus clientes y futuros afiliados atribuyendo beneficios falsos y engañosos respecto a los Productos y Plan de Oportunidades NSP.
- Pagar en efectivo la bonificación a un Afiliado y adjudicar la compra a mi número de Afiliado.
- Obtener para mi persona o para un tercero algún beneficio NSP destinado a otro Afiliado.
- Utilizar las marcas registradas Nature's Sunshine, logotipos e imagen corporativa NSP en condiciones distintas a las permitidas para crear publicidad (Ejemplo: usar la marca NSP en Productos y servicios que no fabricados ni patrocinados por NSP).
- Modificar en cualquier forma la presentación de los productos NSP (re-etiquetar, vender productos abiertos, vender productos que han caducado, etc.).
- Utilizar recursos de NSP (Oficinas, Centros, Eventos, Juntas, Viajes, Reuniones, etc.) para promover, difundir, publicar, invitar, demostrar, o comercializar directa o indirectamente cualquier otro Producto o Negocio no autorizado por NSP.

- Utilizar información confidencial de NSP para beneficio mío o de terceros y en perjuicio de NSP.

- No publicar toda o parte de la información que NSP envía para informar a los Afiliados.

- No entregar factura o comprobante oficial NSP al momento que el Afiliado compra producto.
- Negar atención a Afiliados de líneas y/o Centros de Distribución distintos al mío.
- Condicionar la venta de Producto a Afiliados (ejemplo: No te vendo porque no eres de mi línea, eres de otro Centro de Distribución, o hasta que te cambies a mi línea).
- No entregar beneficios NSP a los Afiliados (cheques de bonificación, comprobantes de viajes, boletos, premios, invitaciones, etc.)
- Vender a Afiliados a un precio menor al de Distribuidor autorizado por NSP.
- Falsificar la firma de Afiliados.
- Vender Productos en locales comerciales no autorizados por NSP.
- Promover la inscripción a otras compañías de Afiliados NSP que no sean patrocinados por mí.

El Comité de Ética y Asuntos Interdisciplinarios de NSP México está a sus órdenes para recibir tus comentarios, sugerencias y quejas por los siguientes medios:

ceai@nspmexico.com.mx
centrodecontacto@nspmexico.com.mx



Para mayores informes comunícate con:



Nature's Sunshine Products de México, S. A. de C. V.

Periférico Sur 4826, Col. Arenal de Guadalupe,
Tlalpan, C.P. 14389, México, D.F.

Tels. **5624 0220 • 01 800 90 28 200**

Visita la página de internet: www.nspmexico.com.mx