



# Políticas & Procedimientos

---

Lo que necesitas saber sobre cómo  
administrar y desarrollar tu negocio

---

DOMINICANA

**SECCIÓN 1**

**INTRODUCCIÓN**

1.1 Políticas y Procedimientos, Parte del Acuerdo de Membresía.....1

1.2 Propósito.....1

1.3 Dimensión.....1

1.4 Enmiendas.....1

1.5 Políticas y Disposiciones Separables.....1

1.6 Exención de Responsabilidad.....1

1.7 Preguntas sobre el Acuerdo de Membresía.....2

**SECCIÓN 2**

2.1 Definiciones.....2

**SECCIÓN 3**

3.1 El Código de Ética.....2

**SECCIÓN 4**

**INSCRIPCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTA**

4.1 Beneficios del Consultor.....3

4.2 Solicitud de Consultor NSP.....3

4.3 Número de ID de Consultor.....3

4.4 Edad Legal.....3

4.5 Propiedad (Tenencia) de la red.....3

4.6 Información Confidencial.....3

4.7 Compensación y Honorarios de los Consultores.....4

4.8 Territorio y Patrocinio Global.....4

4.9 Intereses Beneficiosos.....4

4.10 Corporaciones, sociedades, fideicomisos, propietarios únicos y otras entidades.....4

4.11 Matrimonio del Consultor.....5

4.12 Divorcio del Consultor.....5

4.13 Muerte del Consultor.....5

4.14 Cambios de Cuenta del Consultor.....5

4.15 Transferencia de Membresía por Venta...5

4.16 Transferencia de Membresía por Testamento.....5

4.17 Reconocimiento y Beneficios por Cuentas con Cambio de Propiedad.....5

**SECCIÓN 5**

**OPERACIÓN DEL NEGOCIO**

5.1 Comportamiento Ético.....5

5.2 No Pactos Parasociales (Acuerdos paralelos).....6

5.3 Estatus de Contratista Independiente.....6

5.4 Privacidad y manejo de Información de identificación personal en su empresa NSP.....6

5.5 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/ Allanado de Grupo.....6

5.6 Actividades Denigrantes o Despectivas....6

5.7 Declaración de Mercado y de Ventas de Productos.....6

5.8 Declaraciones de Respaldo Gubernamental.....6

5.9 Exclusión de Responsabilidad.....6

5.10 Ley Norteamericana sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero.....6

5.11 Reporte de Comportamiento Corrupto...7

5.12 Acusaciones Falsas.....7

5.13 Impuestos.....7

5.14 No venta/Compra de Clientes Potenciales.....7

**SECCIÓN 6**

**RESPONSABILIDADES DE PATROCINIO**

6.1 General.....7

6.2 Responsabilidades con Posibles Consultores.....7

6.3 Cambio de Patrocinio.....7

6.4 No Compra de Inventario Estático.....7

6.5 No Acaparamiento.....7

6.6 No Patrocinio de Empleados/No Endoso por empleados.....7

6.7 Competencia de Empleo.....8

6.8 No solicitud de Miembros de Synergy.....8

**SECCIÓN 7**

**RESPONSABILIDAD DE VENTAS**

7.1 Pago de Producto.....8

7.2 Ventas de Cliente.....8

7.3 Sirviendo al Grupo con Productos.....8

7.4 Regulación de Intercambio o “Regla de Enfriamiento” de los EE.UU.....8

**SECCIÓN 8**

**POLÍTICA DE CONTABILIDAD**

8.1 Balances en Crédito.....8

8.2 Política de Devolución de Cheque.....8

8.3 Pagos de Comisiones no Reclamadas.....9

**SECCIÓN 9**

**PEDIDOS DE PRODUCTOS**

9.1 Pedidos por Teléfono.....9

9.2 Pedidos por Internet.....9

9.3 Calendario y Horario de Pedidos.....9

9.4 Productos Descontinuados .....9

**SECCIÓN 10**

**ENVÍO**

10.1 Métodos de Envío.....9

10.2 Arreglos Especiales de Envío.....9

10.3 Pedidos Perdidos.....10

10.4 Seguimiento del Pedido.....10

10.5 Cargos de Manejo y Envío.....10

**SECCIÓN 11**

**DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO**

11.1 Garantía del Producto – 100% de Satisfacción.....10

11.2 Productos Defectuosos o Dañados.....10

11.3 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto.....10

11.4 Devolución de Producto – Muerte de un Consultor.....11

**SECCIÓN 12**

**GUÍA GENERAL DE COMERCIALIZACIÓN**

12.1 Reglas y Normas sobre la Discusión de Productos.....11

12.2 Sitios de Subasta por Internet.....11

12.3 Ventas por Catálogo.....11

12.4 Tiendas de Distribución Minorista.....11

12.5 Cuidado del Producto y Controles de Calidad.....11

12.6 Servicio al Cliente.....11

12.7 Seguridad del Consumidor y Retiro del Producto.....11

**SECCIÓN 13**

**PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS NSP**

13.1 Normas Generales de Publicidad.....12

13.2 Identificación del Consultor.....12

13.3 Usos no medicinales.....12

13.4 Propiedad Intelectual NSP.....12

13.5 Licencia.....12

13.6 Reportando Reclamos Legales.....12

13.7 Publicidad Producida por Consultores y/o Modificación de Materiales NSP por el Consultor.....12

13.8 Reclamo de Productos.....12

13.9 Materiales de Interés General Producido por NSP.....13

13.10 Telemarketing.....13

13.11 Mercadeo por Internet.....13

13.12 Medios y Redes Sociales.....14

13.13 Sitios Web.....14

13.14 No se Permite Email No Solicitado.....14

**SECCIÓN 14**

**INACTIVIDAD Y REVOCACIÓN**

14.1 Renovación de Membresía.....14

**SECCIÓN 15**

**SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIONES DISCIPLINARIAS**

15.1 Investigación y Acción Disciplinaria.....14

15.2 Revocación Involuntaria.....15

15.3 Arbitraje y Ley Aplicable.....15

**SECCIÓN 16**

16.1 Información de Contacto.....16

**NUESTRO PROPÓSITO**

**EN NATURE’S SUNSHINE, ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE TRANSFORMAR VIDAS.**

Creemos que la salud natural y el bienestar tienen el poder de cambiar vidas; y a través de nuestros productos, nuestra gente y nuestra oportunidad de negocio, trabajamos para hacer que esto sea una realidad.

**MISIÓN:**

Nuestra misión es transformar vidas alrededor del mundo proveyendo las soluciones de salud más innovadoras y de la más alta calidad.

**VALORES:**

Por 45 años, hemos desarrollado juntos un negocio, basado en cinco valores principales:

Calidad – Configurar las normas, no solo satisfacerlas

Integridad – Hacer lo correcto porque es correcto

Servicio – Proveer valor y mostrar respeto a todos

Comunidad – Conectar con quienes comparten nuestra pasión

Innovación – Nutrir el espíritu de descubrimiento y avance

Mientras que la transformación es una promesa audaz para hacer, la hacemos con confianza. Nature’s Sunshine ofrece la promesa de una mejor salud y bienestar a millones de clientes cada día. Y cuando la gente está más saludable, está más feliz y sus vidas realmente se transforman.

**SECCIÓN 1**

**INTRODUCCIÓN**

**1.1 Políticas y Procedimientos, Parte del Acuerdo de Membresía**

Nature’s Sunshine Products Dominicana, S.R.L. (“NSP”) ha establecido estas Políticas y Procedimientos (las “Políticas”) en su forma actual y puede modificarlas de vez en cuando a su entera discreción de acuerdo con la Sección 1.4. Las Políticas, incluyendo las enmiendas, se incorporan en el Acuerdo de Membresía de NSP, junto con el Modelo de Negocios de Consultor (“Plan de Compensación”) de NSP. A lo largo de estas Políticas, cuando se usa el término Acuerdo de Membresía, se refiere colectivamente a la Solicitud de Consultor NSP, el Plan de Compensación de NSP y estas Políticas. El Acuerdo de Membresía constituye un contrato completo entre el Consultor Independiente y NSP. Al comprar productos de NSP para fines de reventa, el Consultor Independiente (“Consultor”) acepta cumplir con los términos y condiciones contenidos en su Solicitud de Consultor, el Plan de Compensación de NSP, así como todas las disposiciones de estas Políticas. Es responsabilidad de cada Consultor Independiente leer, comprender, seguir y asegurarse de que él o ella opera su negocio independiente de NSP bajo la versión más actualizada de estos documentos, incluyendo cualquier enmienda. Las versiones más recientes se encontrarán en el sitio web corporativo de NSP en [www.naturesunshine.com](http://www.naturesunshine.com). La versión en línea de las Políticas reemplazará a todas las demás versiones

**1.2 Propósito**

El propósito del Acuerdo de Membresía NSP es reglamentar la manera en que un Consultor independiente hace negocios con NSP, con otros Consultores Independientes y clientes. En él se establecen normas de

comportamiento empresarial aceptables para garantizar el funcionamiento eficaz y ético de su negocio independiente NSP o membresía (como se define más adelante). El incumplimiento de cualquier aspecto de las disposiciones del Acuerdo de Membresía puede dar lugar a, entre otras cosas, la pérdida del derecho del Consultor Independiente a la información sobre su organización NSP, la pérdida del derecho a recibir un cheque de bonificación, multas, suspensión, y/o revocación de la membresía.

**1.3 Dimensión**

Estas Políticas se aplican en la República Dominicana. Todos los documentos que constituyen el Acuerdo de Membresía y todos los documentos relacionados se interpretarán con arreglo a la ley de La República Dominicana.

Estas Políticas son efectivas el 1 de Julio, 2020. Toda disposición o causa a tratar establecida bajo una versión anterior de estas Políticas ya no es válida o reconocida por NSP a partir de la fecha arriba indicada.

**1.4 Enmiendas**

Todos los Consultores entienden y acuerdan que NSP, a su entera discreción, puede enmendar el Acuerdo de Membresía de vez en cuando previo registro ante la autoridad competente, que en caso de la República Dominicana es Proconsumidor. Todos los Consultores entienden y aceptan estar sujetos a las versiones más actualizadas de estas Políticas, el Plan de Compensación de NSP y los demás documentos que forman el Acuerdo de Membresía, incluyendo las revisiones o enmiendas realizadas después de la fecha de inscripción de cada Consultor, cuando ocurra cualquiera de las siguientes cosas: (a) completar la Solicitud de Consultor y entrar en el Acuerdo de Membresía; (b) renovar una Membresía; (c) inscribir a un nuevo Consultor; o (d) aceptar cualquier comisión u otro pago de NSP conforme al Plan de Compensación de NSP.

Todos los Consultores estarán obligados por cualquier revisión o enmienda después de la notificación de las revisiones o enmiendas a través de cualquier canal de comunicación oficial de NSP treinta (30) días después de la publicación de dicha notificación. Los canales de Comunicación Oficiales son: las publicaciones de información, estas Políticas, el Plan de Compensación de NSP, los documentos que forman el Acuerdo de Membresía en el sitio web de NSP, correos electrónicos a la dirección de correo electrónico archivada, anuncios en cualquier boletín oficial de NSP o por correo enviado a la dirección en el archivo.

**1.5 Política y Disposiciones Separables**

Si alguna de las disposiciones actuales o con enmiendas del Acuerdo de Membresía se encuentra inválida o inaplicable por cualquier razón, sólo dicha disposición será separada y los demás términos y condiciones permanecerán en pleno vigor y efecto, y se interpretará como si la disposición inválida o inejecutable nunca hubiera formado parte del Acuerdo de Membresía.

**1.6 Exención de Responsabilidad**

NSP nunca renuncia a su derecho de exigir a los Consultores Independientes el cumplimiento de los de todos los aspectos del Acuerdo de Membresía, y una buena conducta empresarial. NSP se reserva el derecho de anular cualquier política o procedimiento a su

discreción siguiendo el procedimiento de enmiendas indicado en la Sección 1.4 de este documento, y dicha renuncia será transmitida por escrito por el Jefe de Cumplimiento del Distribuidor o un funcionario autorizado de NSP. La exención sólo se aplicará a ese caso específico.

### 1.7 Preguntas sobre el Acuerdo de Membresía

La intención de NSP es que sus Consultores cumplan con las políticas y pautas establecidas en el Acuerdo de Membresía. NSP mantiene personal legal para ayudar en este sentido. Si un Consultor Independiente tiene preguntas sobre el Acuerdo de Membresía o estas Políticas, éste puede contactar a Servicio al Cliente o el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor.

El Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP está disponible para discutir la aplicación de las Políticas, incluyendo el mercadeo de productos NSP, las publicaciones propuestas, publicidad propuesta, entrevistas con los medios y relación con las autoridades de gobierno. NSP no provee consejo legal a sus Consultores. El Departamento Legal de NSP sólo representa a NSP y no a un Consultor en cualquiera de sus capacidades.

## SECCIÓN 2 DEFINICIONES

### 2.1 Definiciones

En estas Políticas y Procedimientos, los términos siguientes tendrán los significados que a continuación se especifican:

“Plan de Compensación” significa las prácticas de negocio que permiten al Consultor adquirir suplementos de salud de alta calidad a costo de Consultor; desarrollar un negocio independiente; ganar comisiones y bonificaciones; y asistir a los eventos y reuniones educativas patrocinadas por NSP. Estos planes son: (i) el Modelo de Negocios del Consultor y (ii) el Plan para compartir de Clientes y Afiliados.

“Oficina Central” es la casa matriz u Oficina Corporativa de Nature’s Sunshine Products Dominicana, S.R.L. ubicada en Av. Núñez de Cáceres No. 22, Los Prados, Santo Domingo, Rep. Dom. En caso de cambio de dirección el Consultor será informado por los Canales de Información Oficiales.

“Afiliado” Un cliente de NSP que ha completado y enviado un Acuerdo de Afiliado para recibir pagos o crédito de producto por recomendar los Productos de NSP a otros. Los Afiliados no son empleados de NSP.

“Consultor” o “Consultor Independiente” se refiere a un contratista independiente que ha completado y presentado un Acuerdo de Membresía y cuyo Acuerdo ha sido aceptado por NSP y continúa mientras se mantengan en regla. El término “Consultor” o “Consultor Independiente” incluye a cualquier persona con un interés beneficioso en una membresía de NSP. Los Consultores no son empleados de NSP.

“Membresía” significa el derecho no exclusivo a distribuir productos de NSP y cumplir con las obligaciones de NSP como Consultor. Los términos “Membresía”, “Consultor” o “Consultores” no implican ningún derecho o interés alguno en NSP, sus productos o cualquier otra cosa que no sea el derecho de distribuir productos de NSP.

“Acuerdo de Membresía” significa el contrato vinculante entre el Consultor y el NSP, que rige la membresía del Consultor e incluye la Solicitud de Consultor, el Plan de Compensación del NSP y las Políticas de NSP.

“Solicitud de Consultor” se refiere a la aplicación o solicitud y toda la documentación adjunta que se debe enviar a NSP para solicitar ser Consultor. La “Solicitud de Consultor” está sujeta a la aceptación o rechazo por parte de NSP. Una vez aceptada por NSP, la “Solicitud de Consultor”, junto con el Plan de compensación de NSP y las Políticas de NSP, constituyen el “Acuerdo de Membresía”.

“Red” significa los Consultores de NSP y sus compañías afiliadas y todas las compilaciones de varias listas que describen esa red o Consultores de la misma, incluidos, entre otros, todos los contactos o información personal recopilada por NSP con respecto a los Consultores y toda la información proporcionada a los Consultores en el sitio web de NSP y en las herramientas administrativas de los Consultores.

“Patrocinador” es el Consultor que recluta personalmente a un nuevo Consultor para entrar en un Acuerdo de Membresía con NSP y es identificado en el Acuerdo de Membresía del nuevo Consultor.

“Cuenta NSP Establecida” Una cuenta NSP que fue formada originalmente por un dueño anterior.

“PV” Purchased Volume (Volumen Comprado).

## SECCIÓN 3 EL CÓDIGO DE ÉTICA

### 3.1 El Código de Ética

Todo Consultor acuerda realizar su negocio como Consultor Independiente de NSP, actuando con honestidad y en forma ética y profesional en todo momento, y de acuerdo a las Políticas. La violación ética por Consultores Independientes daña la reputación de NSP. NSP se reserva el derecho de imponer medidas correctivas y protectoras como se indican en este documento, o reclamar judicialmente la reparación del daño o perjuicio que la violación pudiera ocasionarle conforme lo disponen el artículo 1142 del Código Civil Dominicano.

Los Consultores de NSP deberán cumplir con nuestra guía ética. Como contratista independiente y Consultor de NSP, prometo y acuerdo que, entre otras cosas:

- Cumpliré, y debo hacer que todas las personas bajo mi dirección o control que están relacionadas con el Acuerdo de Membresía cumplan con las leyes, normas, y ordenanzas municipales de la República Dominicana donde consumo o distribuyo los productos de NSP, así como todas las reglas, regulaciones y políticas de NSP indicadas en el Acuerdo de Membresía.
- Seré cortés, respetuoso, honesto y justo en todos mis tratos mientras actúe como Consultor Independiente de NSP; Por otra parte, desempeñaré mis actividades profesionales de manera que mejorará mi reputación y la reputación positiva de NSP.
- Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador por medio de la capacitación, ayuda y apoyo a los Consultores de mi organización de ventas. Respetaré la relación como patrocinador de cada miembro de la familia NSP, y no voy a tratar de interferir o cambiar estas relaciones. No voy a hacer declaraciones despectivas o falsas sobre otros Consultores de NSP.
- Seguiré las Políticas utilizando los mejores esfuerzos para seguir el espíritu y la letra de las Políticas.
- Cumpliré con los términos y condiciones a los que me comprometí al momento de firmar mi Solicitud de Consultor.
- No voy a diagnosticar o prescribir un tratamiento para enfermedad. Nunca recomendaría a nadie que suspenda los servicios,

recomendaciones o medicamentos de cualquier médico u otro profesional de la salud.

- No tergiversaré o haré declaraciones con respecto al potencial de ingresos del Plan de Compensación.
- No tergiversaré los productos NSP o el Plan de Compensación, ni voy a participar en prácticas denigrantes, engañosas, fraudulentas o ilegales.
- Garantizaré todas las ventas de los clientes de acuerdo a los términos de la Política de Devolución para el cliente.
- No omitiré, causaré o permitiré que se omita cualquier material relacionado con los productos NSP, el Plan de Compensación o las Políticas.
- No voy a omitir, causar o permitir que se omita cualquier material relacionado con los productos de NSP, el Plan de Compensación o las Políticas.

## SECCIÓN 4 INSCRIPCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTA

### 4.1 Beneficios del Consultor

Los Consultores de NSP pueden inmediatamente disfrutar los beneficios estipulados en el Plan de Compensación de NSP. Estos beneficios incluyen la capacidad de:

- Comprar productos NSP a costo de Consultor de la Oficina Central de NSP o a costo de Consultor más 15% de su Patrocinador superior.
- Vender dentro del marco de la ley, productos NSP y patrocinar a nuevos Consultores en cualquier territorio o país, sujeto a las regulaciones de registro de producto y de Patrocinio Global, definido en la Sección 4.8 de estas Políticas.
- Patrocinar a otras personas en una Membresía para desarrollar una organización de ventas y progresar en uno o los dos planes de compensación.
- Patrocinar a cualquier cliente o afiliado que no quiere ser un Consultor.
- Participar en concursos de incentivo patrocinados por NSP o sus Consultores.
- Disfrutar de la oportunidad de asistir a eventos educativos de NSP.
- Asistir a seminarios de capacitación pagando cualquier cargo aplicable.

### 4.2 Solicitud de Consultor NSP

NSP no requiere pedido inicial, con excepción de comprar un Kit de Inicio de Negocio para convertirse en un Consultor.

Una persona puede convertirse en Consultor de NSP al completar el Solicitud de Consultor de NSP y comprar el Kit de Inicio de Negocio. Los Consultores de NSP disfrutan de costo de Consultor por sus compras de productos NSP, junto con otros diversos beneficios. La Membresía se otorga sólo sobre una base de 12 meses y debe ser renovada cada año (ver Renovación de Membresía).

### 4.3 Número de ID de Consultor

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

### 4.4 Edad Legal

Los Consultores deberán tener por lo menos 18 años. Si una membresía es una entidad, todos los participantes que la controlan deberán tener por lo menos 18 años

4.5 Propiedad (Tenencia) de la Red: Los Consultores reconocen y aceptan que:

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

### 4.6 Información Confidencial:

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

Esta información está disponible para ellos única y exclusivamente con el fin de promover la venta de productos NSP, de prospección, capacitación y patrocinio de terceros que deseen convertirse en Consultores, y para desarrollar y promover aún más el negocio NSP del Consultor.

Los Consultores y NSP acuerdan y reconocen que, si no fuera por el acuerdo de confidencialidad y no divulgación de los Consultores, NSP no pondría la información confidencial a disposición de los Consultores. Mientras una persona sea Consultor, y durante un período de 6 meses después de la terminación o expiración de la Solicitud de Consultor, los Consultores no podrán, por ningún motivo, en su propio nombre o en nombre de otra persona:

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

Consultores inmediatamente destruirán o devolverán a NSP toda la información confidencial. Las obligaciones bajo esta disposición seguirán vigentes después de la terminación o vencimiento del Solicitud del Consultor.

El Consultor deberá indemnizar y eximir de responsabilidad a NSP y sus compañías afiliadas por todos los reclamos por daños, responsabilidades y gastos que surjan de cualquier violación o incumplimiento de esta disposición.

#### 4.7 Compensación y honorarios de los Consultores:

Un Consultor es compensado de conformidad con el Plan de Compensación de NSP aplicable al país de residencia de la Membresía. Al igual que con cualquier otra oportunidad de venta, la remuneración obtenida por los Consultores varía significativamente y se basa en el tiempo que los Consultores dedican a la empresa. Las personas eligen convertirse en Consultores por varias razones. Muchos lo hacen para comprar productos NSP al precio de Consultor. Otros pueden unirse para mejorar sus habilidades comerciales, incluyendo la administración de su propio negocio. En consecuencia, muchos Consultores nunca califican para recibir comisiones. Ganar una compensación significativa como Consultor requiere de tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. La oportunidad de negocios de NSP no es un programa para hacerse rico rápidamente. A ningún Consultor se le garantiza un ingreso específico ni se le garantiza ningún nivel de ventas, ganancias o éxito. Un Consultor es totalmente responsable de cumplir los requisitos de calificación del Consultor.

La política y normas descritas en la(s) sección(es) del Plan de Compensación de este documento y en el sitio web de NSP son las pautas para el pago de las ganancias bajo el Plan de Compensación y de las tarifas cobradas a los Consultores. En caso de discrepancias en el pago de ganancias, prevalecerán los términos y condiciones del Plan de Compensación.

Aunque NSP proporciona la mayoría de los servicios para los Consultores de forma gratuita, de vez en cuando un Consultor solicitará o requerirá servicios que justifiquen tiempo y gastos adicionales para investigar o abordar. Se notificará a los Consultores que soliciten servicios sobre cualquier cargo adicional y se le cobrará a discreción de NSP.

#### 4.8 Territorio y Patrocinio Global

La aceptación de la Solicitud de Consultor provee autorización para conducir la venta de productos y negocio en el ámbito de la República Dominicana. Además, NSP ofrece a sus Consultores la capacidad de patrocinar a nuevos Consultores en cualquier mercado internacional donde se encuentre NSP operando como compañía de ventas directas. A través del Patrocinio Global tienes la oportunidad de desarrollar tu negocio más allá de las fronteras de tu país de residencia, lo que abre la oportunidad potencial de crecimiento y éxito. Esperamos que todos los Consultores de NSP aprovechen esta fenomenal oportunidad de desarrollo de negocio. La siguiente política se aplica a todas las actividades de Patrocinio Global sin importar el actual país de residencia. Si tienes más preguntas sobre el Patrocinio Global, favor de visitar [www.naturesunshine.com/do](http://www.naturesunshine.com/do).

- Los Patrocinadores Globales están obligados a observar las leyes de los países donde operan.
- Los Patrocinadores Globales están obligados a operar solamente en los países o mercados que han sido abiertos oficialmente por NSP para actividad de venta directa. Una lista de estos países se encuentra en [www.naturesunshine.com/do](http://www.naturesunshine.com/do).

- Los Patrocinadores Globales deberán sujetarse al Acuerdo de Membresía, de la oficina o subsidiaria NSP legalmente reconocida en el país o mercado donde opera.
- Los Patrocinadores Globales están obligados a reclutar a nuevos Consultores patrocinados globalmente de acuerdo al Acuerdo de Membresía, del país o mercado donde el nuevo Consultor patrocinado globalmente reside.
- Los Patrocinadores Globales pueden inscribir a cuantos Consultores deseen en todos los países participantes; sin embargo, no pueden inscribirse como Consultores autorizados en cualquier país excepto en el de su residencia. Como política en toda la compañía, cualquier Consultor o Cliente puede operar sólo una membresía NSP a la vez.
- Cualquier comisión ganada por Patrocinio Global está basada en la venta de productos en el país extranjero donde el Consultor patrocinado reside y es pagado al Patrocinador Global por la oficina o subsidiaria NSP reconocida legalmente en el país o mercado de tu residencia. Donde se aplique, los impuestos serán manejados como la ley de cada país o mercado lo requiera.
- Los productos NSP NO DEBERÁN ser distribuidos o vendidos de un país o mercado a otro.
- El incumplimiento de cualquiera de estas políticas puede resultar en graves consecuencias legales, perjudiciales para todas las partes interesadas, y constituye motivo para la revocación inmediata del Acuerdo de Membresía, conforme se establece en la Sección 15.

#### 4.9 Intereses Beneficiosos

Los miembros de una misma unidad familiar –definido como esposo, esposa e hijos viviendo en la misma dirección– no pueden tener más de una cuenta total de Membresía. El Acuerdo de Membresía queda nulo si cualquier miembro de una unidad familiar se ha inscrito previamente como Consultor, y que la cuenta original todavía está activa.

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

Para utilizar una sociedad anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada u otra entidad como un vehículo para tu membresía NSP, debes:

1. Presentar una solicitud por escrito al Departamento de Servicio al Cliente de NSP, con Atención a: Gerente de Servicio al Cliente.
2. Solicitar que NSP configure la cuenta como una corporación (o cualquier otra entidad legal, como sea el caso).
3. Proporcionar el Número de Registro Nacional de Contribuyentes (RNC).
4. Proporcionar los estatutos sociales de esa entidad. Estos deben incluir el nombre o nombres de los gerentes o representantes de la entidad y los accionistas (o socios).
5. Incluir los nombres y firmas de cada persona con autoridad para cobrar o hacer pedidos de productos NSP en la cuenta de su entidad.
6. El número de miembros y todos los pagos de comisiones, la correspondencia y la información serán procesados y tratados en el nombre de la empresa o entidad.

#### 4.11 Matrimonio del Consultor

Las parejas casadas o las parejas que viven juntas en una relación bajo la ley deben estar inscritas con una sola membresía. La Solicitud de Consultor debe estar firmada por ambas personas y se les dará un único número de identificación. Los Consultores que posteriormente se casen o cohabiten con otro Consultor deben combinar sus membresías con la continuación de la membresía del Consultor más antiguo y la cancelación de la membresía del Consultor más nuevo.

#### 4.12 Divorcio del Consultor

Si los Consultores casados obtienen un divorcio, NSP seguirá tratando a los Consultores de conformidad con el Acuerdo de Membresía original hasta el momento en que NSP reciba notificación por escrito de ambas partes, o la documentación oficial de la corte, indicando lo contrario. La notificación por escrito deberá venir en forma de un documento de Actualización de Información de Cuenta y Negocio NSP (que se encuentra en el sitio web corporativo) y debe ser firmado por todas las partes y luego notariado. Para más ayuda, favor de contactar a Servicio al Cliente o el Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP.

#### 4.13 Muerte del Consultor

En el caso de fallecimiento de un Consultor, la membresía puede ser transmitida por testamento o las leyes de sucesión intestada a los herederos de los Consultores. El certificado de defunción, una copia certificada del testamento u orden judicial, así como una nueva Solicitud de Consultor en el nombre del nuevo Consultor que reciba la membresía, deben enviarse al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. NSP también proporciona un formulario llamado “Beneficiario de Cuenta” para ayudar proactivamente en este asunto (ver la página web corporativa).

#### 4.14 Cambios de Cuenta del Consultor

Hacer cambios a la cuenta, por ej., añadir o borrar un nombre, el nombre de un nuevo negocio, beneficiario, y cambio de pertenencia, requiere llenar un formulario de NSP que podrás encontrar en el sitio web corporativo. Para más ayuda, contacta Servicio al Cliente de NSP. Los formularios completados, incluyendo las firmas y notariar según se requiera, deben ser presentados al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP.

#### 4.15 Transferencia de Membresía por Venta

No se permite la venta parcial o la división de una Red. Sin embargo, un Consultor puede vender su Membresía de NSP, sujeto a la aprobación previa por escrito de NSP. NSP proporciona el formulario de “Aplicación de Transferencia de Cuenta NSP” para este fin (que se encuentra en el sitio web corporativo). Los formularios completamente llenados, incluyendo las firmas y la certificación notarial que se requiera, deben enviarse al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP. El vendedor debe notificar a su Patrocinador de la venta.

Los términos y condiciones del Acuerdo de Membresía siguen vigentes, independientemente de los cambios organizativos debidos a la venta de una Membresía de NSP.

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

#### 4.16 Transferencia de Membresía por Testamento

El negocio de un Consultor puede ser transferido por medio de un testamento. Se debe completar todos los pasos de preparación legal para asegurarse de que la transferencia cumpla con los requisitos de NSP y con las leyes que se apliquen. El sucesor o sucesores adquieren el derecho de las comisiones de Consultores de la Red, pero también necesitan alcanzar las metas de puntaje de PV y de liderazgo, y deben conducir el negocio de acuerdo con el Acuerdo de Membresía.

#### 4.17 Reconocimiento y Beneficios por Cuentas con Cambio de Propiedad

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

Una persona que gana cualquier tipo de participación en una cuenta NSP establecida será designada como “titular de la cuenta heredada”. Las cuentas heredadas no son diferentes de cualquier otra cuenta NSP, excepto que los titulares de las cuentas heredadas pueden obtener reconocimiento publicado y en el escenario por separado de NSP propietarios de la cuenta. Los titulares de cuentas heredadas pueden recibir avance de rango y reconocimiento adicional a medida que crecen sus grupos sujetos a los requisitos de calificación establecidos en el Plan de Compensación y publicados de vez en cuando por NSP.

## SECCIÓN 5 OPERACIÓN DEL NEGOCIO

### 5.1 Comportamiento Ético

Cada Consultor debe cumplir con el Código de Ética de NSP, y el Acuerdo de Membresía.

NSP no tolerará la actividad no ética de un Consultor. NSP puede interceder cuando se descubre o sea informado del comportamiento no ético. NSP evaluará conforme la Sección 15 si una determinada actividad del Consultor no es ética.

Cualquier incumplimiento o violación de las Políticas se considera no ético. Cualquier acción que pueda causar que NSP o sus Consultores pierdan la reputación o que sea perjudicial para los negocios NSP, será considerado una práctica comercial no ética y será motivo de medidas disciplinarias o la revocación de la membresía de acuerdo con la Sección 15.

## 5.2 No Pactos Parasociales (acuerdos paralelos)

No habrá acuerdos orales o escritos entre un Consultor y cualquier otra persona, incluidos entre otros, Consultores actuales o antiguos Consultores con respecto a la reventa de productos de NSP u otros aspectos de su negocio, aparte del Acuerdo de Membresía. Esto incluye, pero no se limita a los acuerdos o arreglos relacionados con el envío directo, tiendas, “franquicias” o acuerdos similares, ofertas de “oportunidades de negocios”, ubicaciones en centros comerciales o centros comerciales (carritos, quioscos), territorios asignados, efectivo, penalidades o otras consideraciones para configurar dichas ubicaciones, comprar productos NSP o almacenar en dichos lugares. NSP no cumplirá ni adjudicará contratos paralelos entre los Consultores, considera que dichos acuerdos son nulos, y puede terminar el Acuerdo de Membresía o iniciar las acciones indicadas en la Sección 15 a los Consultores que celebren ese tipo de acuerdos.

## 5.3 Estatus de Contratista Independiente

Cada Consultor es un contratista independiente de NSP. Los Consultores no son empleados, agentes, socios, empresas conjuntas o representantes de NSP, de su patrocinador o de otro Consultor. Los Consultores no tienen derecho a reclamar ningún derecho o indemnización de carácter laboral, durante la relación con NSP ni tras su terminación como consecuencia de haber sido o ser un Consultor. Ningún Consultor está autorizado para actuar en nombre de NSP o para obligar legalmente a NSP, a su Patrocinador o cualquier otro Consultor o individuo.

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

La información de identificación personal (“IIP”) es información que lo identifica o le permite contactar a un individuo. Incluye nombres de clientes, clientes potenciales, Consultores y futuros Consultores, direcciones de correo electrónico, números de teléfono, datos de tarjetas de pago y números de identificación del gobierno y otra información asociada con estos detalles. NSP recopila, usa y comparte la IIP de los Consultores, clientes y prospectos de acuerdo con nuestra Declaración de Privacidad publicada en <https://www.naturessunshine.com/do/general/privacystatement/>. Debido a la naturaleza única del mercadeo en red, es probable que reciba una IIP de nosotros o directamente de otros Consultores, clientes y prospectos. Es su responsabilidad mantener la seguridad de toda IIP que reciba. Debe triturar o eliminar la IIP una vez que ya no la necesite. No puede compartir, vender o intercambiar IIP con terceros o para terceros con fines de mercadeo directo, y solo puede utilizar y compartir IIP con el fin de proporcionar productos y servicios de NSP a sus Consultores, clientes y posibles clientes de su línea descendente, y ejecutar sus propio negocio independiente de NSP. La recopilación, el procesamiento, el uso y la transferencia de IIP están altamente regulados y debe cumplir con todas las leyes vigentes de privacidad y protección de datos.

## 5.5 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo

Los Consultores no pueden, directa o indirectamente, patrocinar a Consultores de otra organización o grupo multinivel o de compañía de ventas directas. Los Consultores no promoverán otra compañía o sus productos durante la vigencia de este Acuerdo con NSP. Esto incluye en los medios sociales y los sitios Web. Un Consultor no puede tratar de convencer a otros Consultores a cambiar

Patrocinadores o posiciones en el grupo u organización dentro de NSP (ej, “Robo de Grupos”). Los Consultores que deciden estar participando en estas actividades se revocarán sus membresías.

## 5.6 Actividades Denigrantes o Despectivas

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

## 5.7 Declaración de Mercado y de Ventas de Productos

Los Consultores no deberán hacer ninguna afirmación falsa o engañosa u omisión material de hechos relevantes. Los Consultores no deben hacer declaraciones inapropiadas o engañosas u otras tergiversaciones de recompensas financieras, ganancias, ingresos potenciales o ventajas fiscales de membresía. Los Consultores no implicarán ni afirmarán que se añadirán los productos, servicios o territorios adicionales hasta que tal hecho haya sido anunciado oficialmente por NSP a todos los Consultores.

## 5.8 Declaraciones de Respaldo Gubernamental

Los Consultores no afirmararán, sugerirán o darán a entender a las personas que los Planes de Compensación de NSP, productos NSP o membresías son aprobados, patrocinados o respaldados por ninguna autoridad gubernamental o agencia del Estado u otro tercero.

## 5.9 Exclusión de Responsabilidad

**SALVO EN LO QUE SE REFIERE A LA RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS DEFECTUOSOS, QUE USTED CONSUMA COMO USUARIO FINAL, EN NINGUNA CIRCUNSTANCIA NSP NI NINGUNO DE SUS CONSULTORES, ACCIONISTAS, EJECUTIVOS, DIRECTORES NI EMPLEADOS, SERÁN RESPONSABLES ANTE USTED COMO CONSULTOR (NI ANTE CUALQUIERA QUE RECLAME POR O A TRAVÉS DE USTED) POR DAÑOS O PERJUICIOS, FORTUITOS O NO, INDIRECTOS, INCIDENTALES O ESPECIALES.**

## 5.10 Ley Norteamericana sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero

Los Consultores no deben hacer, ofrecer, prometer o autorizar cualquier pago, préstamo, regalo, donación u otra entrega de dinero o cosas de valor, directa o indirectamente, ya sea directamente o a través de sus accionistas, socios, funcionarios, empleados, agentes o representantes, ya sea en efectivo o en especie, y si es o no de conformidad con el contrato por escrito, o para el uso de cualquier funcionario del gobierno, o de ningún partido político o funcionario del mismo, o cualquier candidato a un cargo político, con el propósito de influir o inducir a cualquier acto oficial o decisión con el fin de promover las actividades contempladas por estas Políticas, o violar de cualquier manera la Ley Estadounidense de Prácticas Corruptas en el Extranjero ([https://www.naturessunshine.com/content/us/misc/FCPA\\_Spanish.pdf](https://www.naturessunshine.com/content/us/misc/FCPA_Spanish.pdf)) o realizar pagos ilícitos a funcionarios gubernamentales, sus agentes o instrumentos o a terceros. Una violación de esta sección será una violación del Acuerdo de Membresía. Además,

ningún Consultor podrá hacer negocios en cualquier país en el que NSP no ha registrado sus productos para la venta legal y transmitida a los Consultores que es oficialmente “abierto” para los negocios. Específicamente, bajo ninguna circunstancia puede cualquier Consultor hacer negocios en Cuba, Corea del Norte, Irán, Sudán o Siria. La violación de esta obligación dará lugar a su revocación.

## 5.11 Reporte de Comportamiento Corrupto

Los Consultores deben desalentar e informar con prontitud a NSP cualquier actividad que sería perjudicial para NSP, los suplementos nutricionales y productos de cuidado personal, de la industria alimenticia, o la industria de venta directa. Un Consultor que tiene una queja específica sobre otro Consultor o tiene conocimiento de alguna violación de esta Política y Procedimientos por otro Consultor, debe dirigir tales quejas por escrito al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP, con el fin de minimizar los aspectos negativos que acompañan a dichos reclamos.

## 5.12 Acusaciones Falsas

Cualquier reclamo hecho al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP que se ha determinado como falso es antiético y conlleva una acción disciplinaria de acuerdo con la Sección 15.

## 5.13 Impuestos

NSP no es responsable de ningún impuesto sobre la renta, de transferencia de bienes y servicios (ITBIS) ni selectivo al consumo que corresponda al Consultor. Cada Consultor es responsable de sus obligaciones fiscales y debe presentar oportunamente todas las declaraciones e informes requeridos por las autoridades fiscales y pagar todos los impuestos que surjan o estén relacionados con actividades como Consultor.

## 5.14 No venta o Compra de Clientes Potenciales

NSP prohíbe a los Consultores la venta de clientes potenciales a otros Consultores y la compra de clientes potenciales de terceros.

# SECCIÓN 6

## RESPONSABILIDADES DE PATROCINIO

### 6.1 General

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

## 6.2 Responsabilidades con Posibles Consultores

Un patrocinador debe indicar claramente a los posibles Consultores, en todas las presentaciones, que no hay compensación pagada a ningún Consultor únicamente por patrocinar nuevos Consultores. Un patrocinador también debe indicar claramente que todas las compras de productos son voluntarias, y que se desalienta el incurrir en deudas para buscar la oportunidad del negocio NSP.

## 6.3 Cambio de Patrocinio

NSP desalienta cualquier cambio de Patrocinadores. La única manera de que un Consultor cambie patrocinadores es con la dimisión o revocación de la cuenta del Consultor escribiendo una carta al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor pidiendo la dimisión o cese. El Consultor debe esperar seis meses a partir de la fecha de la renuncia para solicitar la membresía bajo un nuevo patrocinador. Durante este período de espera, el Consultor debe cesar toda participación de actividades en NSP, incluyendo la asistencia a todas las reuniones, y la compra y reventa de los productos NSP. Un Consultor cuya cuenta ha pasado la fecha de vencimiento anual puede volver a inscribirse inmediatamente, siempre y cuando ninguna actividad se ha realizado en la cuenta en el mes antes del vencimiento y en el mes de vencimiento. Si no ha habido actividad en la cuenta en el mes anterior y durante el mes de vencimiento, el Consultor podrá volver a aplicar 30 días después del vencimiento, siempre y cuando no haya más actividad durante ese tiempo.

## 6.4 No Compra de Inventario Estático

Los Consultores no deberán alentar a su grupo ni a ningún otro Consultor a hacer compras innecesarias de productos que puedan resultar en un inventario excesivo y estático. A esto se le llama compra de inventario estático por adelantado y se refiere a la compra de productos que son almacenados, destruidos o desechados sin ser consumidos o vendidos por un Consultor. NSP espera que ese producto sea consumido—no simplemente comprado y almacenado. Los Consultores deberán consumir sus productos o venderlos a personas que sí los consumirán.

## 6.5 No Acaparamiento

La práctica llamada acaparamiento (stacking) está prohibida. El acaparamiento se define como el uso dado por un Consultor a una o más personas de su Red con el propósito de simular venderle productos para recibir descuentos y comisiones basados en dichas ventas ficticias; o cuando varios miembros de una familia se patrocinan mutuamente y de esta manera manipulan fraudulentamente el sistema de comisiones y descuentos. Los Consultores no pueden tener más de una cuenta NSP. Los Consultores no deben reportar ventas de otros como si fueran suyas. El acaparamiento está contra las Políticas, y si se encuentra evidencia de esta práctica o que se tienen Consultores ficticios, la Membresía será revocada inmediatamente por dichas causales de acuerdo con la Sección 15.

## 6.6 No Patrocinio de Empleados/No Endoso por empleados

Los Consultores no podrán patrocinar ni endosar a los empleados de la compañía ni a la familia y los parientes de los mismos.

Un Consultor no deberá solicitar o patrocinar a empleados de NSP,

Synergy o a los miembros de la familia o parientes de tales empleados para que sean Consultores, ni debe solicitar que provean endoso alguno de materiales que NO sean producidos por NSP o Synergy. A ninguno de los oficiales corporativos de NSP o Synergy, empleados, proveedores de productos, agentes, representantes, consultores, miembros de la familia, o parientes de tales, se les permitirá ser Consultores, o formar grupos/ organizaciones dentro de NSP y/o Synergy. Para los efectos de este párrafo, “familia y parientes” se refiere a todos los parientes de sangre y sus cónyuges/parejas, así como a los familiares similares por matrimonio, sin importar que la persona o personas resida(n) o no con el funcionario, empleado, proveedor de productos, agente, representante o consultor. Un ejemplo de esto sería los abuelos, padres, hermanos, hijos, nietos y sus cónyuges/parejas, así como “familia política” del mismo tipo.

## 6.7 Competencia de Empleo

Un Consultor no puede ser empleado de otra compañía multinivel o de ventas directas. Cualquier Consultor que se encuentre en plena violación de este punto está sujeto a una revocación inmediata de acuerdo con la Sección 15.

## 6.8 No solicitudación de Miembros de Synergy

Synergy Worldwide (Synergy) es una subsidiaria propiedad absoluta de NSP. Para proteger la integridad de nuestros planes de compensación separados y las organizaciones originales de multinivel, es imperativo que los Miembros o Consultores de ambas compañías tengan prohibido patrocinar o reclutar a Miembros o Consultores de una u otra compañía. Ningún Consultor de NSP puede solicitar inscripción, directa o indirectamente, a ningún Miembro del Equipo Synergy. Ni un Consultor de NSP, ni el cónyuge de un Consultor de NSP pueden inscribirse en Synergy como miembro del equipo de Synergy. Además, los Consultores de NSP no deben desacreditar ni tergiversar los planes, negocios o planes de compensación de Synergy o Synergy.notificándole por escrito, sea por fax,e-mail o correo regular. Es más, Synergy prohibirá a cualquier Consultor de NSP a ser parte como Miembro de Synergy”.

## SECCIÓN 7 RESPONSABILIDAD DE VENTAS

### 7.1 Pago de Producto

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

### 7.2 Ventas del Cliente

Se espera que los Consultores revendan el 70% de todos los productos comprados en NSP. Todas las ventas al por menor deben ser cuidadosamente documentadas. Todos los Consultores deben cumplir con sus obligaciones fiscales y pago de impuestos sobre la renta y ventas de productos. Ningún Consultor puede vender o proporcionar productos de NSP a ninguna persona con el propósito de que dicha persona revenda productos de NSP. Los Consultores no deben vender a ninguna persona ninguna cantidad mayor de productos NSP a la que generalmente compra una persona para uso personal.

NOTA: NSP auditará a los Consultores para las ventas minoristas y para el cumplimiento de las Políticas. En caso de que un Consultor se niegue a cooperar de manera inmediata y completa con una auditoría de NSP, como lo puede iniciar NSP de vez en cuando, el Consultor reconoce que un Consultor puede estar sujeto a medidas disciplinarias, de conformidad con la Sección 15.1.

### 7.3 Sirviendo al Grupo con Productos

Si un Consultor suministra productos NSP a un Consultor de su Red , el Consultor puede cobrar una tarifa de reposición, que se recomienda ser no más del quince por ciento (15%) por encima del costo de Consultor. El costo de los productos, incluyendo la tarifa de reposición.

### 7.4 Regulación de Intercambio o “Regla de Enfriamiento”

La Regla de Intercambio Comercial conocida como la “Regla de Enfriamiento” está diseñada para dar al cliente la oportunidad de reconsiderar una compra hecha a un vendedor directo. El comprador puede cancelar la venta si el comprador decide que las mercancías no son queridas, no las necesita o no son asequibles. El comprador no tiene que dar la razón. Todo lo que el cliente debe hacer es cancelar la venta dentro de tres (3) días hábiles.

## SECCIÓN 8 POLÍTICA DE CONTABILIDAD

### 8.1 Balances en Crédito

Si una cuenta de membresía tiene un balance en crédito a favor del Consultor y la identidad, estado o ubicación actual del dueño de la cuenta es desconocida y el balance de crédito no puede ser pagado o enviado al Consultor dueño aparente de la cuenta por cualquier motivo, en un plazo de treinta (30) días a contar de la fecha en que fue avisado a su dirección de contacto registrada, la cuenta se considerará “Propiedad No Reclamada”, entonces ese balance en crédito será declarado como abandonado o no reclamado, y será enviado a la Oficina de Correos en la República Dominicana, a fin de que esta oficina decida el tratamiento que deba dársele de conformidad con los convenios y acuerdos postales en vigor, tal como lo establece el artículo 77 de la Ley No. 3489, para el Régimen de las Aduanas.

Consultor puede volver a solicitar el uso de cheques nuevamente. Si se devuelve un segundo cheque, el Consultor abandona permanentemente el derecho de comprar productos con cheques personales. Los Consultores de NSP acuerdan que NSP puede retener o reducir la bonificación del Consultor (1) si se ha devuelto un cheque y la cuenta no haya sido completamente saldada, o (2) del Consultor con dirección idéntica a la de otro Consultor que haya pagado con un cheque sin fondos y cuya cuenta no haya sido completamente saldada.

### 8.2 Política de Devolución de Cheques

NSP revisa los pagos realizados con cheques mediante una agencia de verificación cuando son de un valor mayor a US\$500 o su equivalente en moneda nacional. Los cheques devueltos por el banco por fondos insuficientes se vuelven a depositar una vez más. NSP cobra a la cuenta del cliente US\$20 o su equivalente en moneda nacional, por cada vez que un cheque es devuelto por falta de fondos.

Con respecto a los Consultores, después que el banco devuelve los cheques por falta de fondos, NSP aceptará pedidos del cliente sólo contra pago en efectivo o tarjeta de crédito. Seis meses después de haber pagado su cuenta, el Consultor puede solicitar el uso de cheques nuevamente. Si se devuelve un segundo cheque, el Consultor no tendrá derecho de comprar productos con cheques personales.

Los Consultores de NSP acuerdan que NSP puede retener o reducir la comisión del Consultor si se ha devuelto un cheque y la cuenta no ha sido completamente saldada.

### 8.3 Pagos de Comisiones no Reclamadas

Si existe un pago sin cobrar por comisiones u otros pagos similares sin cobrar y no ha sido cobrados antes de que la cuenta sea considerada “Propiedad no Reclamada” entonces el balance reembolsado se considera abandonado o no reclamado y será enviado a la Oficina de Correos, de conformidad con los convenios y acuerdos postales en vigor, tal como lo establece el artículo 77 de la Ley No. 3489, para el Régimen de las Aduanas.

## SECCIÓN 9 PEDIDO DE PRODUCTOS

Los Consultores pueden hacer sus pedidos de dos maneras:

- A su patrocinador, con un 15% de recargo sobre el Costo de Consultor.
- Directamente de la Oficina Central, a costo de Consultor, por medio del Internet, correo, fax o por teléfono.

### 9.1 Pedidos por Teléfono

Los Consultores pueden hacer pedidos por teléfono usando una tarjeta de crédito o con cargo a su cuenta bancaria. El número telefónico del Departamento de Servicio al Cliente de NSP es 809-547-3855. Cuando haga un pedido por teléfono, recuerde:

- Calcular el costo total del pedido y el total del puntaje de PV de su pedido. El sistema computarizado de NSP le calculará estos totales automáticamente, pero usted puede asegurarse por anticipado de que sus cantidades y las de la computadora concuerden y de que su pedido sea correcto.
- Identificarse con su nombre y número de cuenta.
- Indicar primero el número de stock de cada artículo, luego la cantidad. No necesitará indicar el nombre del producto, puntaje PV ni costo.
- Los pedidos telefónicos se despachan el mismo día; el pedido debe completarse y el pago debe haberse aprobado antes del mediodía. Los pedidos que se reciban los sábados o días feriados se despacharán el día hábil siguiente. Ningún pedido será procesado, llenado, o enviado en domingo o días feriados. El puntaje de PV de los pedidos por teléfono será acreditado en el mes en el que se efectúa el pedido, aprobado por NSP. El puntaje de PV de los pedidos hechos por teléfono puestos durante los últimos dos días hábiles del mes puede aplicarse para el mes corriente o para el mes siguiente, dependiendo de lo que especifique el que hace la llamada. Guarde su factura para referencia en caso de preguntas o problemas. El departamento de Servicios al Cliente necesita el número del pedido para efectuar créditos por productos, reemplazos o

devoluciones. (Ver Política de Devoluciones, pág 12)

### 9.2 Pedidos por Internet

Los Consultores pueden hacer pedidos, verificar sus totales de PV y ver su historial de pedidos por el sitio Web de NSP en www.naturessunshine.com. El sitio Web de NSP provee las 24-horas los 7 días de la semana acceso a las cuentas de los Consultores, la información de productos y de pedidos, sujeto a la disponibilidad del sitio Web. Se requiere tener nombre de usuario y contraseña para tener acceso a la cuenta o a los pedidos.

### 9.3 Calendario y Horario de Pedidos

De lunes a viernes: 9:00 a.m. a 6:00 p.m. y los sábados 9:00 a.m. a 12:00 m.

### 9.4 Productos Descontinuados

Los productos que se identifiquen como “descontinuados” no serán facturados y el Consultor recibirá un reembolso en el próximo pago por descuento o de comisión, o un crédito a su tarjeta de crédito que utilizó al momento de hacer su pedido.

NOTA: No se aceptan devoluciones de productos descontinuados del inventario de un Consultor si han transcurrido 30 días luego de su compra conforme se establece en la Política de Devolución

## SECCIÓN 10 ENVÍO

### 10.1 Métodos de Envío

NSP utiliza los servicios de empresas de transporte de paquetes para los pedidos que pesan más de 1 libra, despachándose mediante correo regular, terrestre. Como las empresas de transporte no pueden remitir a casillas de correo, se necesita la dirección con calle y número. Si las circunstancias no permiten el envío a dicha dirección, NSP puede remitir su pedido vía correo ordinario mediante el servicio de correos de la República Dominicana. Esto puede resultar en un aumento del tiempo de tránsito. Si se requiere un método más rápido, por un costo adicional se puede despachar. El costo de dicho servicio depende del peso del pedido embalado y la distancia a la que se remitirá.

NOTA: Si NSP completa un despacho por un método más rápido a través de una empresa de transporte pero dicha empresase demora en el envío, NSP no puede reembolsar el costo especial al Consultor porque la empresa de transporte no ofrece reembolsos a NSP.

### 10.2 Arreglos Especiales de Envío

Las solicitudes de recogida de pedido en los almacenes de NSP o las instrucciones especiales de envío se deben hacer en el comienzo del pedido por teléfono, o estar impresos en letras fácilmente visibles en los pedidos por correo. La mitad de la tarifa de envío y manejo aplicable se destina a todos los pedidos recogidos. Permita que transcurran 24 horas antes de apersonarse a recoger su pedido directamente de los almacenes de NSP. Todo pedido que es recogido directamente de los Almacenes de NSP deberá ser pagado al momento de

hacerse el pedido.

Los cargos adicionales por despachos especiales son responsabilidad de la cuenta que hace el pedido.

Cuando hace un pedido para terceros (un pedido que se debe despachar a una dirección diferente a la que aparece en su cuenta), se debe incluir el número de teléfono con código de área de dicha persona para que se le notifique la llegada del envío.

Todo tipo de paquete que requiera un embalaje especial a solicitud del comprador, incurrirá en un costo de manejo adicional

### 10.3 Pedidos Perdidos

Los envíos por despachos terrestres vía empresas de transporte no pueden considerarse “perdidos” sino hasta el quinto día hábil después de despacharse el pedido. Si han transcurrido cinco días hábiles y el pedido no se ha recibido, NSP puede hacer seguimiento del pedido. Después de verificar que el pedido haya sido devuelto o se haya perdido, NSP puede volver a remitirlo o devolver el dinero.

### 10.4 Seguimiento del Pedido

Después de transcurridos 30 días hábiles desde que se remitió inicialmente, por correo ordinario, NSP tratará de verificar si el correo nos lo ha devuelto. Sólo entonces volveremos a remitirlo.

Los pedidos enviados a través de empresas de transporte no se volverán a despachar sino hasta después de transcurridos 15 días hábiles.

En caso de emergencia, NSP puede enviar y cobrar un pedido duplicado antes del proceso de seguimiento. Se aplicará el crédito correspondiente en el pedido original cuando éste sea devuelto a la Oficina Central.

Ni NSP ni los proveedores de los medios de envío que utiliza son responsables por las demoras del embarque del producto causadas por causas de Fuerza Mayor, incluyendo las interrupciones o demoras por causa de guerras, ataques terroristas o por desastres naturales.

### 10.5 Cargos de Manejo y Envío

Total del Pedido Cargos de Envío/Manejo  
Total del Pedido Cargos de Envío/Manejo  
RD\$0.00 a RD\$8,999 RD\$92.00  
RD\$9,000 a RD\$14,9999 RD\$184  
RD\$15,000 a RD\$19,999 RD\$276  
RD\$20,000 en adelante RD\$459

NOTA: Los cargos de envío pueden cambiar en cualquier momento de lo cual será informado de acuerdo con la Sección 1.4.

## SECCIÓN 11 DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO

### 11.1 Garantía del Producto – 100% de Satisfacción

La calidad del producto NSP está garantizada. Si, después de comprar un producto de NSP de un vendedor autorizado, un cliente minorista determina que éste no es satisfactorio, el cliente debe devolverlo a su Consultor de NSP para su reemplazo, crédito o un reembolso completo. Esta garantía se aplica solo a los productos que no han sido mal utilizados, dañados intencionalmente o no han sido adquiridos a un vendedor no autorizado, que no está sujeto a las normas de control de calidad de NSP. El objetivo de NSP es la satisfacción del cliente. Si, por cualquier motivo,

un cliente no está 100% satisfecho con un producto de NSP, los Consultores deben aceptar cortésmente cualquier parte no utilizada del producto y luego devolverlo a NSP dentro de los 30 días de la fecha de compra a NSP para un reembolso o reemplazo, según los procedimientos de devolución de productos de NSP indicados a continuación. Los Consultores deben otorgar al cliente de manera rápida y profesional un reembolso completo o un producto de reemplazo. Sujeto a los Procedimientos de devolución del producto a continuación, el crédito de NSP se calculará al 100% del precio pagado en la compra menos cualquier reembolso o comisión pagada por el producto.

### 11.2 Productos Defectuosos o Dañados

Los Consultores deben inspeccionar todos los productos antes de la venta para detectar daños, sellos rotos, evidencia de manipulación u otros defectos. Si un producto es defectuoso o está dañado, el Consultor debe reportar el defecto o daño a NSP y el producto será devuelto dentro de los 30 días de la compra de NSP para su crédito o reemplazo. El crédito se calculará al 100% menos cualquier reembolso pagado por el producto. NSP reembolsará a un Consultor los costos de envío incurridos por el producto devuelto, limitado únicamente a la cantidad facturada por la empresa de correo terrestre o correo ordinario, o por correo prioritario para pedidos enviados desde Hawái, Alaska, Puerto Rico o las Islas Vírgenes. Todas las devoluciones deben efectuarse con flete prepago. Los reembolsos de las devoluciones serán acreditados a la tarjeta de crédito usada al momento de la compra. Los pagos efectuados con cheque o efectivo serán reembolsados por medio de crédito a la cuenta del Consultor. Si el producto se está devolviendo por ser defectuoso o haber sido dañado durante el tránsito o hay un error por parte de NSP, el participante será reembolsado por el costo del flete.

### 11.3 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto

Los Consultores pueden cancelar su relación con NSP en cualquier momento por cualquier razón, dando a NSP su indicación escrita con por lo menos 30 días de anticipación de su intención de discontinuar su negocio. Cuando un Consultor renuncia o hace cesar su membresía, la compañía puede readquirir los productos del que renuncia, de acuerdo a la “Regla del 70%”. \*

#### LA REGLA DE 70%

La devolución máxima permitida es de 100% por el último pedido hecho, y hasta 30% del pedido realizado antes que éste. Se espera que el 70% de los productos adquiridos hayan sido vendidos a personas que no son Consultores o consumidos personalmente antes de volver a hacer otro pedido. No se autorizará ninguna devolución de productos de pedidos anteriores.

Se acreditará a un promedio de 90% del precio de compra, menos los descuentos y comisiones pagadas. Todas las devoluciones deberán ser autorizadas previamente por Servicios al Cliente de no ser así, se seguirán los procesos para devolución de productos. Dichas devoluciones realizadas apropiadamente serán procesadas dentro de los 10 días de haberlas recibido. Todo producto devuelto deberá contar con que el número de lote sea menor a los 12 meses de la fecha de su compra a NSP. Esta regla concierne sólo a las devoluciones de inventario y no incluyen las devoluciones regulares hechas por clientes insatisfechos con el producto de NSP, o por defecto o daño del mismo.

### 11.4 Devolución de Producto – Fallecimiento de un Consultor

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

Dirección para Devoluciones

Todas las devoluciones deben ser enviadas a:

Av. Núñez de Cáceres No. 22, Los Prados,  
Santo Domingo, Rep. Dom.

## SECCIÓN 12 GUÍA GENERAL DE COMERCIALIZACIÓN

### 12. 1 Reglas y Normas sobre la Discusión de Productos

- Los productos NSP se venden solamente como alimentos y suplementos nutritivos. Ningún producto de NSP se vende para la prevención, cura, tratamiento o mitigación de enfermedades. Los productos de cuidado personal son para uso exclusivamente tópico cómo está indicado en la etiqueta del producto.
- Sólo los doctores en medicina debidamente certificados pueden diagnosticar o efectuar prescripciones para el tratamiento de las enfermedades. **NO DIAGNOSTIQUE ENFERMEDADES NI PRESCRIBA NINGÚN PRODUCTO.** Nunca recomiende a nadie que descontinúe los servicios, las recomendaciones o medicaciones de cualquier doctor u otro profesional de la salud.
- No combine las capacitaciones de la salud o de producto con las ventas y el patrocinio de nuevos Consultores en la misma reunión. Separe todos los materiales de capacitación o de instrucción de salud de las reuniones de patrocinio de nuevos Consultores y venta.
- Motive a sus clientes y demás personas en su grupo a que estudien y aprendan a usar las hierbas y otros suplementos nutritivos.
- NSP no permite que sus productos sean vendidos a través de organizaciones que no tienen fines de lucro. NSP es un negocio de persona a persona. La venta a través de instituciones religiosas o educativas (para el propósito de juntar fondos u otro propósito) estaría en competencia directa con los Consultores de NSP. Por ejemplo, los padres que tengan hijos que van a la misma escuela/ iglesia y que todos tengan membresía en NSP. El permitir esto se tomaría injusta ventaja de un Consultor sobre otro.
- Los Consultores son comerciantes independientes embarcados en un negocio ético. Los Consultores deberán conducir su negocio en una manera legal, prudente y profesional.

### 12.2 Sitios de Subasta por Internet

Los Consultores no venderán ningún producto de NSP a través de ningún sitio de subastas en Internet, sitios de mercado, sitios de compras o de cumplimiento de pedidos, como por ej., eBay®, eBay® Store, Amazon®, OverStock®.com. Las disposiciones de esta Sección 12.2 sobrevivirá a la revocación (rescisión o término), cancelación o vencimiento de la membresía de un Consultor.

### 12.3 Ventas por Catálogo

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

### 12.4 Tiendas de Distribución Minorista

Los Consultores no venderán los productos de NSP por medio de tiendas bajo franquicia, que pertenezca o sea afiliada a una compañía cuyas acciones son mercadeadas públicamente, sean una cadena nacional o regional o una tienda de ventas al por mayor o tienda o almacén de provisión (tales como GNC, Albertsons, Thrifty, Longs,).

Los Consultores pueden establecer un establecimiento minorista donde lo deseen dentro del país de su membresía. Los participantes que operan un sitio de tiendas al por menor o en locales de ventas pueden vender a cualquier cliente de dicha tienda o sitio, sin importar donde reside el cliente en República Dominicana. NSP no proporciona consejos o recomendaciones o de otra manera se involucra en las decisiones sobre la ubicación de las tiendas minoristas o quioscos.

Las membresías operadas a través de tiendas minoristas o quioscos también deben proporcionar a los clientes interesados la oportunidad de convertirse en Consultores.

### 12.5 Cuidado del producto y controles de calidad

Los Consultores deben cumplir con todas las instrucciones proporcionadas por NSP con respecto al cuidado, almacenamiento y manejo apropiados de los productos. Los Consultores deben inspeccionar regularmente el inventario de los productos que están vencidos o que expirarán dentro de los 90 días y no venderán dichos productos. Los productos deben ser vendidos en su embalaje original. Los Consultores no deben volver a etiquetar o reenvasar los productos (incluso separando los paquetes de productos o los productos agrupados). Los productos no deben ser alterados o diluidos de ninguna manera. Los Consultores no eliminarán, traducirán ni modificarán el contenido de ninguna etiqueta o literatura que acompañe a los productos o que trate de los mismos, a menos que NSP lo indique por escrito. Los Consultores no deben eliminar, desfigurar ni modificar ningún número de serie, código UPC, código de lote o numeración de lote, u otra información de identificación de productos o empaques. Los Consultores cooperarán con NSP en la investigación y resolución de cualquier problema de calidad o de servicio al cliente relacionado con las ventas de productos de NSP, incluida la divulgación de información sobre las fuentes, el envío y el manejo de los productos.

### 12.6 Servicio al Cliente

Los Consultores deben proporcionar su información de contacto actual a sus clientes y comunicarles a sus clientes que están disponibles para responder preguntas e inquietudes de los clientes antes y después de la venta de los productos. Los Consultores deben responder a cualquier pregunta o inquietud de sus clientes relacionada con la información del producto u otras consultas. Los Consultores deben, consultar sus materiales, consultar y utilizar las herramientas educativas disponibles o comunicarse directamente con NSP para responder a las preguntas o inquietudes de los clientes.

### 12.7 Seguridad del Consumidor y Retiro de Productos.

Los Consultores cooperarán con NSP con respecto a cualquier retiro de productos u otros esfuerzos de difusión de información de seguridad del consumidor.

## SECCIÓN 13

### PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS NSP

#### 13.1 Normas Generales de Publicidad

NSP ha adoptado la siguiente política para la publicidad de los productos NSP por sus Consultores. Si NSP determina que un producto de NSP fue anunciado por un Consultor contraviniendo de esta política, o si de alguna forma que NSP considera que afecta los intereses de NSP, NSP puede elegir no continuar sufriendo productos a tal Consultor. Esta es una política corporativa de NSP y ningún Consultor está autorizado para interpretarla o deslindarse de ella.

#### 13.2 Identificación del Consultor

Cuando haga publicidad a su negocio y los productos NSP, el Consultor debe identificar su negocio o a sí mismo(a) como independiente de NSP. Un Consultor debe identificarse siguiendo el siguiente formato: “Juan Zutano o Juana Mengana, Consultora Independiente de los productos NSP”. Todo Consultor deberá identificar su número telefónico gratuito como de Consultor Independiente de NSP y no directamente como NSP, ni conllevará a los que llamen a creer que están llamando a la Oficina Central de NSP. Los Consultores pueden usar el logotipo de Consultor Independiente, siendo previsto que este logotipo podrá ser usado solamente con productos de NSP y no con cualquier otro producto o servicio de la competencia.

#### 13.3 Usos No Medicinales

Un Consultor deberá asegurarse de que sus anuncios comerciales no atribuirán los usos medicinales de las hierbas de NSP u otros suplementos nutritivos.

#### 13.4 Propiedad Intelectual NSP

Toda marca, logotipo, literatura o formulario producido por la Oficina Central de NSP es propiedad de NSP. Usted puede adquirir específicamente literatura o logotipo para publicidad directamente de la Oficina Central de NSP pidiéndolos al Dpto. de Servicio al Cliente o ser bajados del sitio Web de NSP ([www.naturessunshine.com](http://www.naturessunshine.com)). Los Consultores no pueden usar cualquier nombre registrado, logotipo o símbolo de NSP sin el permiso escrito de NSP.

Además, los nombres comerciales de NSP, marcas comerciales y marcas de servicio son activos empresariales importantes y valiosos. Ayudan a identificar la fuente y la reputación de los productos y servicios de NSP en todo el mundo y distinguirlos de los competidores. Por lo tanto, NSP hace todo lo posible para proteger sus marcas, sus logotipos corporativos, diseños de etiquetas y nombres de productos, y para asegurarse de que los demás no los usen mal. NSP no permitirá el uso de su nombre comercial (nombre de la empresa), marcas, diseños o símbolos por parte de cualquier persona, incluyendo a un Consultor Independiente, sin la previa autorización concedida por NSP.

El incumplimiento de esta política resultará en una acción disciplinaria contra el Consultor o la revocación de la membresía de acuerdo con la Sección 15.

#### 13.5 Liciencia

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

#### 13.6 Reportando Reclamos Legales

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

#### 13.7 Publicidad Producida por Consultores o Modificación de Materiales NSP por el Consultor

Si un Consultor crea algún material publicitario de forma independiente o modifica cualquier material creado por NSP sin autorización, (denominados colectivamente como Material de Publicidad Comercial Independientemente Creada) no puede infringir o diluir las marcas registradas o derechos de propiedad intelectual de NSP o de terceros. Tampoco puede realizar afirmaciones falsas o engañosas acerca de NSP o de los productos anunciados.

El Consultor es responsable del contenido, forma y uso de los materiales de anuncios comerciales que ha creado de manera independiente. NSP se reserva el derecho de controlar y solicitar el cese del uso del contenido del material creado independientemente por el Consultor en cualquiera de sus presentaciones o medios de propagarlo, incluyendo la forma impresa, televisada, radial o por Internet. NSP no es responsable ni indemnizará a ningún Consultor por declaraciones hechas por materiales creados de manera independiente que violen los derechos de terceros. Sin embargo, NSP se reserva el derecho de demandar el cese del uso de dichos materiales, si la Compañía considera que los materiales independientemente creados por el Consultor violan los derechos de propiedad intelectual de NSP o de terceros.

Un Consultor que a requerimiento de NSP no cesa el uso de cualquier Material de Publicidad Comercial Independientemente Creado será sujeto a la revocación de su cuenta.

#### 13.8 Reclamo de Productos

Cuando se haga publicidad de productos de NSP, los Consultores no pueden hacer declaraciones inapropiadas tal como se describe en las secciones del Código de Ética, Mercado y Publicidad encontrados en estas Políticas. NSP ha proporcionado ejemplos de declaraciones apropiadas en las etiquetas de cada producto y en los materiales de marketing producidos por NSP, incluido el folleto “¿Puedo Decir Eso? - Una Guía de Declaraciones Aceptables sobre Productos”.

#### 13.9 Materiales de Interés General Producido por NSP

NSP algunas veces prepara materiales de interés general o para propósitos educativos sobre las hierbas, productos para el cuidado de la piel e ingredientes en sus productos. Sólo los materiales de mercadeo específicamente preparados por NSP para uso particular de determinado producto NSP es patrocinado por NSP y aprobado para el uso comercial de dichos productos.

#### 13.10 Telemercadeo

Cualquier Consultor que usa el teléfono para promover los productos NSP deberá acatar todas las regulaciones para el uso del teléfono como herramienta de mercadeo y de solicitud, incluyendo la inscripción como tele mercader (telemarketer). Los Consultores deben identificarse a sí mismos como independientes de NSP.

#### 13.11 Mercadeo por Internet

1. Toda publicidad y norma de ventas bajo estas Políticas y Procedimientos también se aplica al uso del Internet por el Consultor para vender productos de NSP o hacer propaganda o ayudar a desarrollar el negocio del Consultor, incluyendo aquellos sobre no practicar la medicina o el diagnóstico.
2. Esta Políticas, incluyendo la publicidad y normas de ventas y restricciones sobre la práctica de medicina o diagnóstico, se aplica a las comunicaciones enviadas por correo electrónico (e-mail) o cualquier otra forma o medio. El quebrantamiento de esta disposición resultará en la revocación inmediata de su membresía en NSP de acuerdo con la Sección 15.
3. Al hacer publicidad por el Internet (incluyendo los sitios privados y publicidad por Internet) deberá declarar en un lugar prominentemente visible que usted es un Consultor Independiente de NSP. Para la publicidad por el Internet, esta declaración deberá ser puesta en la página inicial (Home Page) de su sitio Web.
4. NSP previene a sus Consultores de poner su número de cuenta NSP en sus sitios web; porque si un Consultor escoge poner su número de cuenta en su sitio Web, cualquiera podría ponerse en contacto con el Departamento de Servicio al Cliente de NSP y pedir información sobre su cuenta o la posible compra de productos a su nombre, o el abuso de los privilegios de su cuenta. El Consultor, no NSP, será responsable por el uso o abuso de su cuenta y las violaciones del Acuerdo de Membresía o a las Políticas y Procedimientos que de aquí puedan ocurrir.
5. Algunos Consultores de NSP venden en sus sitios Web productos que no son de NSP. NSP deberá aparecer clara y conspicuamente en una página separada de las otras marcas para evitar la confusión sobre qué productos son exclusivos de NSP. Ninguna marca registrada de NSP deberá ser usada en ninguna página web que contenga información o anuncio comercial sobre cualquier otro producto o servicio que no sea de NSP.
6. Los Consultores no deberán registrar o usar ningún nombre de dominio (domain name) de sitio Internet o anuncio comercial que contenga cualquier marca registrada, nombre de producto, eslogan o nombre de promoción de NSP como su nombre de dominio, o que no llene los parámetros aprobados o no sea aprobado por NSP, o que simplemente tenga error gramatical o de deletreo, o que sea confusamente similar a cualquier marca registrada, nombre de producto, eslogan o nombre de promoción de NSP; no es aprobado y no puede usarse. NSP puede en cualquier momento notificar a un Consultor que un nombre de dominio no está

aprobado, y el Consultor debe cerrar inmediatamente el sitio web o publicidad, cambiar el nombre de dominio o transferir la propiedad del nombre de dominio a NSP. De lo contrario, la membresía quedará sujeta a la rescisión.

7. Todo Consultor deberá tener la aprobación escrita del Departamento Legal para tener un enlace (link) al sitio Web corporativo de NSP ([www.naturessunshine.com/pa](http://www.naturessunshine.com/pa)). Al tener el permiso de enlace al sitio corporativo, hay una “regla de doble pulso (doble clic)”. Esta regla indica que deberá haber una página que incluye un párrafo de desligamiento de responsabilidades (que el Departamento Legal proporcionará) entre todos los enlaces del sitio Web del Consultor y el sitio Web corporativo. Está estrictamente prohibido enmarcar el sitio Web Corporativo (hacer que el sitio Web de NSP aparezca dentro del marco del URL del Consultor).
8. El sitio Web de un Consultor o el sitio Internet de anuncio publicitario no debe dar al usuario la impresión o razón alguna de hacer creer que ha llegado al sitio Web de NSP o que será dirigido al sitio Web de NSP. El sitio Web/ o anuncio comercial deberá establecer clara y conspicuamente que pertenece y es operado por un Consultor Independiente de NSP y que NSP no es responsable por cualquier declaración, omisión o representación equívoca en el sitio Web.
9. Los Consultores no deben diseñar sitios web o páginas de entrada para dar la apariencia o impresión de que entraron al sitio NSP o que son parte de “NSP/la compañía” o sitio corporativo de NSP. Es la responsabilidad del Consultor identificar claramente su sitio web como Consultor independiente que vende productos de NSP.
10. Los Consultores no deben registrar ninguna marca o nombres de terceros, especialmente de compañías competidoras de NSP. Dicha acción será causa de una acción disciplinaria y la revocación de tu membresía de acuerdo con la Sección 15.
11. Los Consultores que mantienen su propio sitio o sitios Web acuerdan de ser éticos en sus prácticas de negocios y declaraciones de publicidad en el Internet. Además acuerdan no hacer anuncios comerciales de los productos de otra compañía. NSP tiene el derecho a terminar una cuenta por causas de injusticias o falta de ética en la práctica de negocios, incluyendo y no limitándose a declaraciones engañosas y publicidad falsa.
12. Todos los Consultores que hacen anuncios comerciales por Internet deberán incluir su nombre o el nombre de su negocio (tal como es reconocido por NSP) en la página de “contácteme” o en otro lugar prominente en el sitio. Esto es necesario para tener un servicio adecuado al cliente y para poder resolver problemas.
13. Todos los Consultores serán única y unilateralmente responsables de cualquier obligación o daños causados por su uso de un sitio Web para impulsar su negocio de membresía.
14. NSP puede, de tiempo en tiempo, prohibir la publicidad o venta de uno o todos sus productos o servicios por el Internet.
15. NSP puede en cualquier momento prohibir a los Consultores de cualquier país en particular de hacer pedidos de productos que se venden en una jurisdicción o territorio diferente al de residencia del Consultor.
16. Cualquier sitio Web (del Consultor) que no acate esta Política y Procedimientos tendrá como resultado una acción disciplinaria o la revocación de su membresía de acuerdo con la Sección 15.



## 13.12 Medios y Redes Sociales

NSP reconoce que los Consultores pueden desear usar varias aplicaciones en los Medios Sociales de Comunicación (ejemplo, Blogger, FaceBook, Twitter, LinkedIn) como herramientas de mercado para apoyar sus esfuerzos de mercadeo. Los mensajes sobre los medios sociales tienden a ser más cortos, más frecuentes, más interactivos y muchas veces más casuales que en otro medio social de mercado. Como tal, el medio social puede llevar mayor riesgo de violar las Políticas, así como otras leyes aplicables y regulaciones. Todas las guías y restricciones sobre el mercadeo que se encuentran en estas Políticas se aplican a los mensajes a través de los medios sociales. Además, las siguientes precauciones y restricciones se aplican con respecto a su uso por los Consultores:

1. Identificación – Los números de cuenta o identificadores no deben incluir ninguna marca registrada controlada por NSP o de propiedad de NSP. Todos los perfiles o descripciones de cuenta deben presentar la identidad del Consultor y su naturaleza de Consultor Independiente de la naturaleza de su Membresía con NSP. Las descripciones de la cuenta deberán expresar claramente que la cuenta y cualquiera de las declaraciones hechas en dicha cuenta o por medio de ella, son responsabilidad única del Consultor.
2. Avatares o logotipos – Los Consultores sólo pueden usar el logotipo de “Consultor Independiente” de NSP, en relación con sus cuentas. Otro uso de propiedad intelectual perteneciente a NSP es prohibido a menos se NSP de permiso expreso por escrito.
3. Exclusividad – Las cuentas profesionales de mercadeo no deberían ser para mensajes casuales no profesionales. No deberán usarse videos, fotos, gráficos, texto u otros mensajes que tengan naturaleza ofensiva o política, asociados con la cuenta.
4. Exactitud – Todo mensaje de cuenta e información de perfil deberá ser exacto y no deberá ser ambiguo, doloso o engañoso, sino que deberá cumplir con todos los requisitos de esta Política y Procedimientos o cualquier instrucción dada por NSP.
5. Cuentas no profesionales – Si los comentarios hechos por un Consultor en una cuenta o cuentas personales no profesionales son ofensivos u objetables, a sola discreción de NSP, sea o no directamente relacionada con NSP o cualquiera de sus demás Consultores Independientes, NSP se reserva el derecho de cerrar la cuenta de Distribución Independiente del Consultor para proteger los intereses y reputación de NSP.
6. Cuenta de terceros – Cuando se pone comentarios o se comenta en sitios o cuentas de medios sociales de comunicación de terceros, los Consultores deberán acatar todos los controles y restricciones ya mencionados. Tales comentarios e intercambios deberán ser profesionales y apropiados.

## 13.13 Sitios Web

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

## 13.14 No se Permite Email No Solicitado (Spam)

Los Consultores están prohibidos de enviar comunicaciones de ningún tipo por e-mail sin haberseles solicitado (SPAM). Los Consultores acuerdan que no usarán listas compradas o rentadas cuando envían comunicaciones o publicidad por e-mail. El enviar fax sin haberseles solicitado también está considerado como spamming. El no acatar esta política conlleva una acción

disciplinaria y la revocación de la membresía de acuerdo con la Sección 14 y 15.

## SECCIÓN 14 INACTIVIDAD Y REVOCACIÓN

### 14.1 Renovación de Membresía

La membresía está activa por un año a partir de la fecha de su aceptación. Antes de la fecha de vencimiento de ese año, NSP notificará al Consultor de la fecha de renovación. Para extender la membresía por otros doce meses, el Consultor deberá pagar la cuota correspondiente de renovación a más tardar en la fecha indicada. Si no efectúa esta renovación, la cuenta quedará inactiva. Si una cuenta inactiva escoge inscribirse nuevamente con el mismo patrocinador, se usará y renovará su número de cuenta inactivo. No se creará un número de cuenta nuevo. NSP puede, por buena causa, rehusar renovar la membresía, en cuyo caso enviará una nota escrita al último domicilio conocido del Consultor. Para éste propósito, buena causa incluye (pero no está limitada) a:

1. La violación de cualquier disposición del Acuerdo de Membresía.
2. La conducta del Consultor (o de alguno de sus oficiales, agentes o empleados) que en cualquier forma traiga mala reputación a NSP, a sus oficiales, agentes o empleados, a los suplementos nutritivos y a la industria de productos de cuidado personal o a la industria de las ventas directas y que sea ilegal, engañosa o defraude a NSP o a Clientes, Consultores potenciales, Consultores o cualquier otro Consultor.
3. Viola las leyes, disposiciones u ordenanzas gubernamentales o cualquier norma de NSP. NSP puede también, con previo aviso, revocar la membresía de cualquier Consultor conforme las Secciones 14 y 15, que a través de su capacidad de Consultor inicie una acción legal o induzca o facilite a cualquier agencia de gobierno a presentar cualquier acción contra NSP, la cual NSP considera no tenga fundamento legal o base de hecho. Cualquier Consultor puede cancelar o renunciar a su membresía en cualquier momento enviando a NSP una carta fechada y firmada indicando su deseo de cancelar su membresía. El Acuerdo de Membresía será interpretado bajo las leyes de la República Dominicana. El Consultor entiende que al cancelar su membresía sea por el Consultor o por NSP, el Consultor no podrá recuperar ganancias futuras que pudieron haberse recibido de ventas hechas antes o después de la fecha de cancelación y que hubiere recibido si hubiese continuado siendo Consultor. Al ser revocada su membresía, un Consultor perderá todos los privilegios relacionados con dicha membresía y el derecho a recibir comisiones u otros pagos. El Consultor entiende que una vez que su membresía queda revocada, cada una de las disposiciones de estas Políticas relacionadas con la confidencialidad, la no solicitud, la reventa de productos, incluidas las prohibiciones de ciertas ventas en línea, la Sección 15.4 y otras disposiciones que se indican expresamente en este documento, sobrevivirán.

## SECCIÓN 15 SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIONES DISCIPLINARIAS

### 15.1 Investigación y Acción Disciplinaria

NSP se reserva el derecho de realizar investigaciones sobre los Miembros

y sus actividades para garantizar el cumplimiento de esta Política y Procedimientos. El incumplimiento de la Política y Procedimientos puede llevar a una investigación y acción disciplinaria apropiada. Durante el curso de estas investigaciones, el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP se comunicará con los Miembros involucrados y, si es necesario, emitirá una carta de investigación notificando formalmente al Miembro de una investigación. Se le notificará al Miembro en una carta de investigación los términos de la investigación, incluidos, entre otros, el período de tiempo que un Miembro debe responder a los detalles de la investigación y las medidas disciplinarias inminentes. Cuando se envía una carta de investigación a un Consultor, la cuenta del Consultor queda suspendida. Cuando la cuenta de un Consultor queda suspendida, el Consultor no será elegible para participar en las actividades del Consultor, incluidas, entre otras, las órdenes de productos, el acceso a la oficina administrativa, la recepción de compensaciones, premios o bonificaciones de NSP, o participar en cualquier función o programa de NSP. Al término de una investigación, se enviará una carta al Consultor para notificarle que el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP ha completado su investigación. Una de las siguientes respuestas será emitida por el Departamento de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP:

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

### 15.2 Revocación Involuntaria

La membresía de un Consultor puede ser revocada por NSP. NSP tiene el derecho de tomar medidas rápidas y decisivas para limitar o revocar una Membresía que se encuentra en violación del Acuerdo de Membresía, la ley y las regulaciones que pertenecen a la actividad de NSP. En casos extremos de las violaciones por un Consultor, NSP además se reserva el derecho de perseguir un recurso legal, así como el reembolso por los gastos de un Consultor, incluyendo los honorarios de abogados y gastos legales generados de la violación, y de buscar indemnizaciones y desagravios.

Si un Consultor es rescindido, NSP enviará una notificación por correo al Consultor rescindido a la dirección registrada más reciente. Al recibir la notificación de NSP de la revocación (rescisión), el Consultor debe cesar de inmediato todas las actividades del Consultor, incluidas, entre otras, la venta de productos de NSP, y eliminar cualquier sitio web aplicable o publicidad impresa.

Si un Consultor desea apelar la revocación de membresía, NSP debe recibir la apelación por escrito dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la recepción de la carta de revocación. Si la apelación no se recibe dentro de este plazo, la revocación será definitiva. NSP revisará la apelación oportuna y notificará al Consultor de la decisión. Esta decisión será definitiva. La revocación será efectiva a partir de la fecha de notificación de revocación original de NSP.

### 15.3 Arbitraje y Ley Aplicable

Cualquier causa legal de acción que surja o esté relacionada con el

Acuerdo de Membresía, o con su incumplimiento, se resolverá mediante un arbitraje administrado por la Asociación Norteamericana de Arbitraje conforme a sus Reglas de Arbitraje Comercial anexas. Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional.

Este acuerdo de arbitraje sobrevive a cualquier terminación o vencimiento del Acuerdo de Membresía.

No obstante, las reglas de la Asociación Norteamericana de Arbitraje y sus Reglas de Arbitraje Comercial, se aplica lo siguiente a cualquier arbitraje bajo esta Política y Procedimientos:

- Todas las partes tendrán derecho a todos los derechos y obligaciones de descubrimiento, según las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- Se aplicarán las Reglas Federales de Evidencia.
- Las partes tendrán derecho a presentar mociones bajo las Reglas 12 y 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- El arbitraje tendrá lugar dentro de los 180 días posteriores a la designación de un árbitro y no durará más de cinco (5) días. Habrá un árbitro—un abogado, que debe tener experiencia en transacciones de derecho comercial, con una fuerte preferencia en ser un abogado con conocimiento en la industria de venta directa, seleccionado del panel que proporciona el Panel de Arbitraje de la República Dominicana. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos del arbitraje, incluyendo los honorarios legales y las tarifas de presentación o archivo. Las partes acuerdan compartir igualmente todos los costos del árbitro. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y puede, si es necesario, reducirse a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente.

Nada en estas Políticas prohíbe que NSP solicite y obtenga de un tribunal con jurisdicción un mandato de embargo, un mandato temporal, un mandamiento judicial preliminar, una medida cautelar u otro recurso disponible para salvaguardar y proteger los intereses de NSP antes, durante o después de la presentación de cualquier arbitraje o pendiente de la entrega de una decisión o laudo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

Cada Consultor y NSP acuerdan que cada parte puede entablar disputas contra la otra parte solo a título personal, y no como demandante o Consultor (de grupo o clase), en cualquier procedimiento representativo colectivo, incluyendo y no limitándose a las acciones colectivas (de clase) federales o estatales o de arbitrajes colectivos, entre otras. En consecuencia, según los procedimientos de arbitraje descritos en esta Sección, un árbitro no combinará ni consolidará las reclamaciones de más de una parte sin el consentimiento por escrito de todas las partes afectivas en un procedimiento de arbitraje.

Ningún Consultor, ni NSP (ni ninguna de sus entidades relacionadas, funcionarios, directores, empleados, inversionistas, proveedores o Consultores) tendrán responsabilidad alguna por los daños punitivos, incidentales, consecuentes, especiales o indirectos, incluyendo la pérdida de ingresos o ingresos futuros, o la pérdida de la reputación comercial o de la oportunidad relacionada con el incumplimiento o supuesta violación del Acuerdo de Membresía o por cualquier acto, omisión u otra conducta que surja de la relación de las partes.

En caso de que NSP o el Consultor decida no resolver la acción o disputa mediante el procedimiento de arbitraje antes indicado, los tribunales ordinarios de la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional serán los competentes para dirimir cualquier conflicto o interpretación de este

acuerdo de conformidad con las leyes de la República Dominicana. Para todo lo no expresamente pactado en el presente Acuerdo, NSP y el Consultor ser emiten de manera supletoria a las disposiciones del derecho administrativo y al derecho común de la República Dominicana.

## **SECCIÓN 16**

### **INFORMACIÓN DE CONTACTO**

Cuando tenga preguntas sobre cualquier aspecto del negocio del Consultor, problemas sobre pedidos, envíos, procedimientos, organización o compensación, dirija sus cartas y llamadas telefónicas a Servicios al Cliente, a los teléfonos 809-547-3855.

#### **Horario Operativo de Servicio al Cliente**

Lunes a viernes: 9:00 am a 6:00pa.m. y los sábados 9:00 am a 12m.

Servicios al Cliente no puede diagnosticar, prescribir ni recomendar el uso de productos específicos.

NSP monitorea toda llamada para asegurarse que quienes llamen reciban un servicio rápido, cortés y de ayuda. Tal monitoreo puede incluir la grabación de llamadas para futuras revisiones y con el propósito de entrenamiento.

#### **Oficina Corporativa**

ATTN:

Av. Núñez de Cáceres No. 22, Los Prados, Santo Domingo, Rep. Dom

#### **Otros Contactos**

[naturessunshine.com/do](http://naturessunshine.com/do)

email: [nspdominicana@natr.com](mailto:nspdominicana@natr.com)

#### **Dirección de Almacenes**

Av. Núñez de Cáceres No. 22, Los Prados

Santo Domingo, Rep. Dom

Todas las devoluciones deberán ser enviadas a esta dirección con autorización previa de Servicio al Cliente.

#### **OFICINA CENTRAL PANAMÁ**

Nature's Sunshine Products de Panamá, S.A.

Via España Plaza Doral planta baja Local #1 Panamá City, Panamá

Otros Contactos

[www.naturessunshine.com/pa](http://www.naturessunshine.com/pa) Email: [Preguntas@natr.com](mailto:Preguntas@natr.com)