



Políticas & Procedimientos

Lo que necesitas saber sobre cómo
administrar y desarrollar tu negocio

HONDURAS

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 Política y Disposiciones Separables.....1

1.6 Exención de Responsabilidad.....2

1.7 Igualdad de Oportunidades.....2

1.8 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 Plan de Compensación.....3

4.3 Solicitud de Consultor NSP.....3

4.4 Número de ID de Consultor.....3

4.5 Edad Legal.....3

4.6 Territorio y Patrocinio Global.....3

4.7 Intereses Beneficiosos.....4

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

4.9 Matrimonio del Consultor4

4.10 Divorcio del Consultor.....4

4.11 Muerte del Consultor.....4

4.12 Cambios de Cuenta del Consultor.....4

4.13 Transferencia de Membresía por Venta.....4

4.14 Transferencia de Membresía por Testamento.....4

4.15 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).....5

5.3 Estatus de Contratista Independiente.....5

5.4 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado / Allanado de Grupo.....5

5.5 Actividades Denigrantes o Despectivas.....5

5.6 Declaración de Mercado y de Ventas de Productos.....5

5.7 Declaraciones de Respaldo Gubernamental.....5

5.8 Exclusión de Responsabilidad.....5

5.9 Ley de Estados Unidos sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero.....6

5.10 Reporte de Comportamiento Corrupto.....6

5.11 Acusaciones Falsas.....6

5.12 Impuestos.....6

5.13 No venta o Compra de Clientes Potenciales.....6

SECCIÓN 6

RESPONSABILIDADES DE PATROCINIO

6.1 General.....6

6.2 Responsabilidades con Posibles Consultores.....6

6.3 Cambio de Patrocinio.....6

6.4 No Compra de Inventario Estático.....6

6.5 No Acaparamiento.....7

6.6 Los Consultores no podrán patrocinar ni endosar a los empleados de la compañía..7

6.7 Competencia de Empleo.....7

6.8 No solicitud de Miembros de Synergy...7

SECCIÓN 7

RESPONSABILIDAD COMERCIAL

7.1 Pago de Producto.....7

SECCIÓN 8

POLÍTICA DE CONTABILIDAD

8.1 Política de Devolución de Cheques.....7

SECCIÓN 9

PEDIDO DE PRODUCTOS

9.1 Pedidos por Teléfono.....7

9.2 Calendario y Horario de Pedidos.....8

9.3 Productos Descontinuados (NLA).....8

SECCIÓN 10

ENVÍO

10.1 Métodos de Envío.....8

10.2 Cambio de Dirección de Envío.....8

10.3 Pedidos Perdidos.....8

10.4 Seguimiento del Pedido.....8

10.5 Otros cargos.....8

10.6 Pedidos Pendientes.....8

10.7 Cargos de Manejo y Envío.....9

SECCIÓN 11

DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO

11.1 Garantía del Producto – 100% de Satisfacción.....9

11.2 Procedimiento de Devolución de Producto.....9

11.3 Productos Defectuosos o Dañados.....9

11.4 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto.....9

11.5 Devolución de Producto Muerte de un Agente/Consultor Independiente.....9

SECCIÓN 12

GUÍA GENERAL DE COMERCIALIZACIÓN

12.1 Reglas y Normas sobre la Discusión de Productos.....10

12.2 Sitios de Subasta por Internet.....10

12.3 Ventas por Catálogo.....10

12.4 Tiendas de Distribución Minorista.....10

SECCIÓN 13

PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS NSP

13.1 Normas Generales de Publicidad.....10

13.2 Identificación del Consultor10

13.3 Usos no medicinales.....10

13.4 Propiedad Intelectual NSP.....11

13.5 Licencia.....11

13.6 Reportando Reclamos Legales.....11

13.7 Publicidad Producida por Consultores y/o Modificación de Materiales NSP por el Consultor.....11

13.8 Reclamo de Productos.....11

13.9 Materiales de Interés General Producido por NSP.....11

13.10 Telemercadeo.....11

13.11 Mercadeo por Internet.....11

13.12 Política de Precios por Internet.....12

13.13 Medios y Redes Sociales.....13

13.14 Sitios Web.....13

13.15 No se Permite Email No Solicitado.....13

SECCIÓN 14

INACTIVIDAD Y REVOCACIÓN

14.1 Renovación de Membresía.....13

14.2 Revocación de la Membresía.....13

SECCIÓN 15

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIONES DISCIPLINARIAS

15.1 Investigación y Acción Disciplinaria.....14

15.2 Revocación Involuntaria.....14

15.3 Efecto de Revocación.....14

15.4 Litigio.....14

SECCIÓN 16

16.1 Información de Contacto.....15

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 sencillamente porque es correcto.

Servicio – Proveer valor y mostrar respeto a todos.

Comunidad – Asociarnos 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 de Honduras, S.A. de S.V. (“NSP”) ha establecido estas Políticas y Procedimientos (las “Políticas”) en su forma actual y puede modificarlas de vez en cuando a su entera discreción. Cualquier modificación será inmediatamente vinculante para todos los Consultores. Las Políticas, incluyendo posibles modificaciones, se incorporan en el Acuerdo de Membresía y Solicitud de Consultor NSP, junto con el Modelo de Negocios de Consultor (“Plan de Compensación”) NSP. A lo largo de estas Políticas, cuando se usa el término Acuerdo de Membresía, se refiere colectivamente al formulario de Solicitud de Consultor de NSP, el Plan de Compensación NSP y estas Políticas. Este Acuerdo de Membresía constituye un contrato completo de membresía entre el Consultor independiente y NSP. Es la responsabilidad de cada Consultor independiente de leer, comprender, seguir y de asegurarse de que él/ella opera su negocio independiente de NSP bajo la versión más actualizada de estos documentos, incluyendo cualquier enmienda. Las versiones más actuales se encuentran en el sitio web corporativo de NSP en www.naturesunshine.com/hn. La versión en línea más actual de las Políticas sustituirá a todas las demás versiones.

1.2 Propósito

El propósito del Acuerdo de Membresía NSP es gobernar la manera en que un Agente/Consultor Independiente hace negocios con NSP, con otros Agentes/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 Agente/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 Honduras. Otras o adicionales Políticas pueden aplicarse en otros países. Todos los documentos que constituyen el Acuerdo de Membresía y todos los documentos relacionados se interpretarán de acuerdo a la ley de Guatemala.

Estas Políticas son efectivos el 1ro de Septiembre de 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 anteriormente indicada. También pueden aplicarse en ciertas jurisdicciones, así como términos adicionales o diferentes basados en los requisitos legales o de operación específicos a la jurisdicción en particular

1.4 Enmiendas

Todos los Agentes/Consultores Independientes entienden y acuerdan que NSP, a su entera discreción, puede enmendar el Acuerdo de Membresía de vez en cuando. Todos los Agentes/Consultores Independientes entienden y aceptan estar sujetos a las versiones más actualizadas de estas Políticas, el Modelo de Negocios 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 Agente/Consultor Independiente, cuando ocurra cualquiera de las siguientes cosas: (a) completar la Solicitud de Consultor y entrar en el Acuerdo de Membresía; (b) renovar una Agente/Consultor Independiente; (c) inscribir a un nuevo Agente/Consultor Independiente; o (d) aceptar cualquier comisión u otro pago de NSP conforme al Modelo de Negocios 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 con vigencia treinta (30) días después de la publicación de dicha notificación (excepto cuando la ley exija un período más prolongado, en cuyo caso se aplicará el período más largo). Los canales de comunicación oficiales incluyen, pero no se limitan a, las publicaciones de información o estas Políticas, el Modelo de Negocios de NSP u otros 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 todos los aspectos del Acuerdo de Membresía, con todas las leyes aplicables que rigen la conducta empresarial. NSP se reserva el derecho de anular cualquier política o procedimiento a su discreción, 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 Igualdad de Oportunidades

La intención de NSP es que sus Consultores cumplan con las leyes, políticas y pautas legales establecidas. 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 y/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.

1.8 Preguntas Sobre el Acuerdo de Membresía

Intención de NSP es que sus Consultores cumplan con las leyes, políticas y pautas legales establecidas. 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 y/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 En estas Políticas y Procedimientos, los términos siguientes tendrán los significados que a continuación se especifican:

“Consultor” es una persona contratista independiente que ha completado y presentado su Acuerdo de Membresía y cuyo Acuerdo ha sido aceptado por NSP y continúa así mientras que permanezca en buena situación. El término “Consultor” incluye cualquier persona con un interés benéfico en una membresía NSP. Los Consultores no son empleados de NSP.

“Membresía” significa el derecho a distribuir los productos NSP y cumplir las obligaciones como Consultor de NSP. Los términos “Membresía”, “Consultor” o “Consultores” no deberá connotar derecho o interés alguno de propiedad en NSP, sus productos o cualquier otra cosa más que la de tener el derecho de distribuir productos de NSP.

“Solicitud de Consultor” significa el contrato que une al Consultor y NSP, que registrará la membresía de dicho Consultor

“Acuerdo de Membresía” significa la “Aplicación” o solicitud de Membresía y cualquier documentación requerida que será presentada a NSP y que está sujeta a su aceptación o rechazo por NSP. Al ser aceptado por NSP, la “Solicitud de Consultor”, junto con el Plan de Compensación de NSP y las Políticas de NSP, constituyen el “Acuerdo de Membresía”.

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

“Afiliado” Un cliente de NSP que ha completado y enviado una 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.

“Oficina Central” es la Oficina Corporativa de NSP ubicada en Col. Florencia Sur, Contiguo a Farmacia Senros Casa N.º 3406 Tegucigalpa, M.D.C. Honduras, C.A.

“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 reembolsos, comisiones y bonificaciones; y asistir a los eventos y reuniones educativas patrocinadas por NSP. Para más detalles, favor de referirse a los documentos del Plan de Compensación de NSP.

“Centro de Distribución” es el establecimiento de comercio propiedad de NSP o de un Consultor, en donde se venden los productos a los Consultores y a aquellas personas cuya membresía se encuentra en trámite. Los Centros de Distribución también servirán para tramitar la correspondencia de los Consultores a la Oficina Central de NSP y de ésta a los Consultores, así como la entrega de cheques (cuando sea necesario), premios y demás materiales que deban ser recibidos por los Consultores.

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

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 estas Políticas. La violación a la 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 de otra manera conforme a la legislación aplicable.

Como contratista independiente y Consultor de NSP, prometo y acuerdo que, entre otras cosas:

- Seré cortés, respetuoso, honesto y justo en todos sus tratos mientras actúe como Consultor Independiente de NSP; Por otra parte, desempeñará sus actividades comerciales a manera de mejorar su 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 estas 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 alguna ni voy a hacer ningún reclamo. 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 falsas con respecto al potencial de ingresos del Plan de Compensación.
- No tergiversaré o daré falsa información acerca de 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 Independientes de NSP pueden inmediatamente disfrutar los beneficios estipulados en el Modelo de Negocios de NSP. Estos beneficios incluyen la capacidad de:

- Comprar productos NSP a costo de Consultor NSP
- Vender productos NSP y patrocinar a nuevos Consultores en cualquier territorio o país, sujeto a las regulaciones de registro de producto y de patrocinio internacional, y demás leyes vigentes del país donde se realiza dicha actividad comercial.
- Patrocinar a otras personas en una membresía para desarrollar una organización de ventas y progresar en el Modelo de Negocios.
- Patrocinar a cualquier cliente que pida los privilegios de compra a costo de 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 Plan de Compensación

El Plan de Compensación está diseñado para aquellos que su meta principal es la de ser consultores de salud o vender productos al público. El Plan está dirigido para quienes desean desarrollar un negocio patrocinando a otros en su grupo y crean una red de negocio de revendedores de producto.

4.3 Solicitud de Consultor NSP

NSP no requiere ningún pago inicial con excepción de una compra de un Kit de Inicio de Negocio para convertirse en un Consultor. Una persona puede convertirse en Consultor de NSP al completar la

Solicitud de Consultor de NSP y pagando por un 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, página15

4.4 Número de ID de Consultor

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

4.5 Edad Legal

Los Consultores Independientes 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.

4.6 Territorio y Patrocinio Global

La aceptación del Acuerdo de Membresía provee autorización para conducir la venta de productos y negocio en el ámbito y jurisdicción de Honduras. 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 Legal 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/hn o manda email a globalsponsoring@natr.com.

- Los Patrocinadores Globales están obligados a observar las leyes de los países donde operen.
- Los Patrocinadores Globales están obligados a operar solamente en los países/mercados que han sido abiertos oficialmente por NSP para actividad de venta al público. Una lista de estos países se encuentra en www.naturesunshine.com/hn
- Los Patrocinadores Globales deberán sujetarse al Formulario de Acuerdo, las Reglas, Políticas, el Modelo de Negocios, etc. de la oficina o subsidiaria NSP legalmente reconocida en el país/mercado donde opera.
- Los Patrocinadores Globales se comprometen a reclutar a nuevos Agentes/Consultores Independientes patrocinados globalmente de acuerdo al Formulario de Acuerdo, las Reglas, Políticas, el Modelo de Negocios, etc. del país/mercado donde el nuevo Agente/Consultor Independiente 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/Cliente puede operar sólo una membresía NSP a la vez. /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/subsidiaria NSP reconocida legalmente en el país o mercado de su residencia. Donde se aplique, los impuestos serán

- manejados como la ley de cada país/mercado lo requiera.
- Los productos NSP NO DEBERÁN ser distribuidos/vendidos de un país/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 en su país de residencia.

4.7 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 Consultor. El Acuerdo de Consultor queda nulo si cualquier miembro de una unidad familiar se ha inscrito previamente como Consultor, y que la cuenta original todavía está activa.

4.8 Corporaciones, sociedades, fideicomisos, propietarios únicos y otras entidades

- Presentar una solicitud por escrito al Departamento de Servicio al Cliente de NSP, con Atención a: Gerente de Servicio al Cliente.
- Solicitar que NSP configure la cuenta como una sociedad, empresa individual (o cualquier otra entidad legal, como sea el caso).
- Proporcionar el Número de Identificación Tributaria y cualquier número de impuestos estatales solicitado para esa entidad, empresa o persona física.
- Proporcionar los documentos de constitución y patentes de esa entidad o empresa. Estos deben incluir el nombre o nombres de los representantes de la entidad o empresa (debe haber nombrado por lo menos dos de estos funcionarios) y los accionistas, propietarios (o miembros).
- Incluir los nombres y firmas de cada persona con autoridad para cobrar o hacer pedidos de productos NSP en la cuenta de su entidad.
- El número de miembros y todos los pagos de las primas, la correspondencia y la información serán procesados y tratados en el nombre de la empresa o entidad.

4.9 Matrimonio del Consultor

Las parejas casadas o las parejas que viven juntas en una relación bajo la ley deben estar inscritas con una sola Consultor. La Solicitud 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 Consultor del Consultor más antiguo y la cancelación de la Consultor del Consultor más nuevo.

4.10 Divorcio del Consultor

Si los Consultores casados obtienen un divorcio, NSP seguirá tratando a los Consultores de conformidad con la Solicitud de Consultor 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.

4.11 Muerte del Consultor

En el caso de fallecimiento de un Consultor, la membresía puede ser transmitida por la voluntad o las leyes de sucesión intestada a los herederos de los Agentes/Consultores Independientes fallecidos. El certificado de defunción, una copia certificada del testamento u orden judicial, así como una nueva Solicitud de Consultor en el nombre del nuevo Agente/Consultor Independiente 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).

4.12 Cambios de Cuenta del Agente/Consultor Independiente

Hacer cambios a la cuenta, por ejemplo, añadir o borrar un nombre, el nombre de un nuevo negocio, beneficiario, cambio de propiedad o accionistas de la empresa, etcétera, requieren llenar un formulario de NSP que puede encontrarse en el sitio web corporativo. Para más información, contactar Servicio al Cliente de NSP. Los formularios completos, incluyendo las firmas y legalización notarial según se requiera, deben ser presentados al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP.

4.13 Transferencia de Membresía por Venta

No se permite la venta parcial o la división de un grupo. Sin embargo, un Agente/Consultor Independiente puede vender su Membresía de NSP. NSP proporciona el formulario de “INFORMACIÓN EN LA CUENTA” para este fin (que se encuentra en el sitio web corporativo). Los formularios completamente llenos, incluyendo las firmas, deben enviarse al Dpto. de Servicio al Cliente de NSP. El vendedor debe notificar a su Patrocinador de la venta. Los términos y condiciones del Acuerdo de Agencia Independiente siguen vigentes, independientemente de los cambios organizativos debidos a la venta de una Membresía de NSP. NOTA: Cualquier Agente/Consultor Independiente activo que desee adquirir un interés en el negocio de otro Agente debe terminar primero la membresía existente del comprador y dejar de funcionar de cualquier manera como Agente/Consultor Independiente 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 Agente/Consultor Independiente en la Membresía recién adquirida mediante la presentación de una nueva Solicitud de Consultor y los documentos de constitución o asociación, para ser aceptados por NSP. NSP se reserva el derecho de denegar la transferencia de cualquier membresía de NSP con o sin motivo a entera discreción de NSP.

4.14 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 del grupo, pero también necesitan alcanzar las metas de puntaje de VP y de liderazgo, y deben conducir el negocio de acuerdo a las Políticas de NSP, al Acuerdo de Membresía, a la Solicitud de Consultor y el Plan de Compensación.

4.15 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 están diseñados para honrar sólo a los que originalmente desarrollaron el negocio. Esta distinción se hace cada vez que ocurre un cambio en la titularidad de una cuenta NSP establecida. 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, estas Políticas, con la Solicitud de Consultor, el Plan de Compensación, con todas las obligaciones contractuales y leyes aplicables. NSP no tolerará la actividad anti ética de un Agente/Consultor Independiente. NSP puede intervenir cuando se descubre o se informó del comportamiento anti ético. NSP se reserva el derecho de utilizar su mejor juicio y discreción para establecer si una determinada actividad del Agente/Consultor Independiente es anti ética. Cualquier incumplimiento o violación de estas Políticas pueden considerarse anti ético. Cualquier acción que pueda causar que NSP o sus Agentes/Consultores Independientes pierdan la reputación o que sea perjudicial para los negocios NSP, será considerado una práctica comercial anti ética y será motivo de medidas disciplinarias, incluyendo la revocación de la membresía.

5.2 No Pactos Parasociales (acuerdos paralelos)

No habrá acuerdos o arreglos escritos u orales entre los Consultores en relación con la reventa de los productos NSP u otros aspectos de su negocio, excepto en el Acuerdo de Membresía. Esto incluye pero no se limita a acuerdos o arreglos relativos a las tiendas, “franquicias” o acuerdos similares, a “oportunidades de negocio” ofrendas, centros comerciales o pequeños centros comerciales de franja (carros, quioscos, etc.), los territorios asignados, dinero en efectivo, multas u otras consideraciones para la creación de estos lugares, o la compra de productos de NSP o para el almacenamiento en estos lugares. NSP no hará cumplir ni adjudicar contratos separados o secundarios entre los Agentes/Consultores Independientes, ni considerará válido dicho acuerdo, y puede terminar o de otra manera disciplinar a los Agentes/Consultores Independientes que suscriban en 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, su patrocinador o de cualquier otro Consultor. Los Consultores no tienen derecho a reclamar prestaciones e indemnizaciones por desempleo o la remuneración de trabajador 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 Competencia Desleal – Patrocinio Cruzado/Allanado de Grupo

Los Consultores no pueden, directa o indirectamente, patrocinar o solicitar a otros Consultores en cualquier otra organización o grupo multinivel o de compañía de ventas directas (ej. “Cruce de Patrocinios”). Los Consultores no promoverán otra compañía o sus productos durante o en conexión con cualquier reunión o función de NSP patrocinada por o para cualquier Consultor del grupo de dicho Consultor. 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.

5.5 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.

5.6 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.

5.7 Declaraciones de Respaldo Gubernamental

Todos los productos que NSP vende en Honduras son avalados y registrados por la Autoridad Hondureña Agencia de Regulación Sanitaria (ARSA). Sin embargo los Consultores no afirmarán, sugerirán o darán a entender a las personas que el Plan de Compensación de NSP o membresías son aprobados, patrocinados o respaldados por ninguna autoridad gubernamental o agencia, u otro tercero.

5.8 Exclusión de Responsabilidad

BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA NSP NI NINGUNO DE SUS AGENTES/CONSULTORES INDEPENDIENTES, ACCIONISTAS, EJECUTIVOS, DIRECTORES NI EMPLEADOS, SERÁN RESPONSABLES ANTE USTED COMO AGENTE/CONSULTOR INDEPENDIENTE (NI ANTE CUALQUIERA QUE RECLAME POR

O A TRAVÉS DE USTED) POR DAÑOS O PERJUICIOS, FORTUITOS O NO, INDIRECTOS, INCIDENTALES O ESPECIALES.

5.9 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 o en cualquier convención, ley o reglamento que prohíba pagos ilícitos a funcionarios gubernamentales, sus agentes o instrumentos o a terceros . Una violación de esta sección será una violación material de las Políticas.

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 “abierta” 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.

5.10 Reporte de Comportamiento Corrupto

Los Consultores deben desalentar e informar con prontitud a NSP cualquier actividad que sería perjudicial para NSP, el suplemento y productos de cuidado personal industria alimenticia, o la industria de venta directa. Un Consultor que tiene una queja específica sobre otro Consultor tiene conocimiento de alguna violación de estas Políticas 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.

5.11 Acusaciones Falsas

Cualquier reclamo hecho al Dpto. de Educación y Cumplimiento del Distribuidor de NSP que sea determinado como falso puede ser considerado como un comportamiento poco ético y puede resultar en una acción disciplinaria.

5.12 Impuestos

NSP no es responsable por ningún impuesto, ni ningún otro tipo de retenciones de impuestos del Consultor. Cada Consultor deberá presentar oportunamente todas las declaraciones e informes requeridos por las autoridades tributarias y pagar todos los impuestos correspondientes o relacionados a sus actividades como Consultor.

5.13 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 con lleva muchos beneficios y responsabilidades. Un Consultor puede actuar como patrocinador de nuevos Consultores si el Patrocinador está en buenos términos con NSP.
- Un nuevo Agente/Consultor Independiente tiene el derecho de escoger su patrocinador e incluir a dicho patrocinador en la Solicitud de Consultor.
- 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 Solicitud de Consultor firmada protegerá la relación de Patrocinador/Agente/Consultor Independiente.

6.2 Responsabilidades con Posibles Consultores

Un patrocinador debe indicar claramente a los posibles Agentes/ Consultores Independientes, en todas las presentaciones, que no hay compensación pagada a ningún Agente/Consultor Independiente únicamente por patrocinar nuevos Agentes/Consultores Independientes. Un patrocinador también debe indicar claramente que todas las compras de productos son voluntarias, y que se desalienta 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 Agentes/Consultores Independientes no deberán alentar a su grupo ni a ningún otro Agente/Consultor Independiente 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 Agente/Consultor Independiente. NSP espera que ese producto sea consumido o vendido—no simplemente comprado y almacenado.

Los Agentes/Consultores Independientes 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 de una o más Agentes/Consultores Independientes o una o más personas en el grupo de un Agente/ Consultor Independiente que aparentemente vende productos ostensiblemente y recibe descuentos y comisiones basadas en dichas ventas, pero que, en realidad, no son responsables de la venta de dichos productos; o varios miembros de una familia en el mismo domicilio que se patrocinan mutuamente y de esta manera se unen a la organización para manipular fraudulentamente el sistema de comisiones y descuentos. Los Agentes/Consultores Independientes no pueden tener más de una cuenta NSP. Los participantes no deben reportar falsamente ventas de otros como si fueran suyas. La Membresía será revocada inmediatamente por dichas causales.

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

Un Consultor Independiente 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 Agentes/Consultores Independientes, ni debe solicitar que provean aval 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, Agentes/Consultores Independientes, miembros de la familia, o parientes de tales, se les permitirá ser Agentes/Consultores Independientes, 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 Agente/Consultor Independiente. Un ejemplo de esto serían 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.

6.8 No solicitud de Miembros de Synergy

Synergy Worldwide (Synergy) es una subsidiaria de propiedad total de NSP. Para proteger la integridad de nuestros planes de venta separados y las organizaciones originales de multinivel, es imperativo que los Miembros/Consultores de ambas compañías sean prohibidos de patrocinar o reclutar a Miembros/Consultores de una u otra compañía. Un Consultor de NSP no puede inscribirse bajo Synergy. La Política de Synergy establece que: “Ningún grupo o Miembro de Synergy puede solicitar la inscripción a Synergy, directa o indirectamente a ningún Consultor de NSP. Synergy terminará su membresía inmediatamente notificándole por escrito, sea por fax, e-mail o correo regular. Es más, Sy-

nergy 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 Agentes/ Consultores Independientes no deben adelantar dinero a cualquier Patrocinador, ni deben mantener el dinero en depósito en previsión de futuras entregas.

SECCIÓN 8 POLÍTICA DE CONTABILIDAD

8.1 Política de Devolución de Cheques

Los cheques devueltos por el banco por fondos insuficientes se vuelven a depositar una vez más. NSP cobra a la cuenta del cliente veinte dólares americanos (\$20.00) 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 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.

SECCIÓN 9 PEDIDO DE PRODUCTOS

9.1 Pedidos por Teléfono

Los Consultores pueden hacer pedidos por teléfono usando una tarjeta de crédito o depósito a la cuenta bancaria. El número telefónico del Departamento de Pedidos de NSP es 2232-1485 y 2239-4853 Los representantes del Departamento de Pedidos pueden procesar sólo pedidos de productos y ayudarles con preguntas sobre pedidos. No pueden ayudarle con otros mensajes, preguntas o problemas. 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 código.
- Indicar primero el número de stock de cada artículo, luego la cantidad. Necesitará indicar el nombre del producto, no puntaje PV ni costo.
- Si paga con cargo en su cuenta bancaria, la cantidad del cargo será la misma que el monto que le indique el representante del Departamento de Pedidos (a menos que usted haya solicitado

una forma especial de envío). En caso de pago con tarjeta de crédito, el nombre en la tarjeta de crédito debe ser el mismo nombre de la cuenta NSP o el nombre de la persona a la cual se está remitiendo el pedido.

El portador o dueño de la cuenta NSP es en último caso el responsable de todas las transacciones hechas en su cuenta con tarjeta de crédito. Se deberá proveer también el código postal de facturación de la tarjeta de crédito. NSP llama a un centro de aprobación de tarjetas de crédito para obtener un número de autorización. Si el centro de servicio deniega la autorización o dar a NSP un número de autorización, el pedido se cancelará o se mantendrá pendiente por un periodo de tiempo hasta que el Agente/Consultor Independiente haga otros arreglos para el pago (dentro de las 24 horas). Todos los pedidos deberán ser pagados en su totalidad antes del último día o en el último día del mes en el cual se recibió el pedido. El agente del Departamento de Pedidos le dará un número de pedido. Anote el número para referencia futura. Todos los pedidos que se hayan hecho en forma apropiada son procesados 15 minutos después de haberse presentado. Si usted llama después de ese tiempo para agregar al pedido, se considerará como un pedido separado y estará sujeto a cobros adicionales separados de envío y manejo.

- Los pedidos telefónicos se despachan el mismo día; el pedido debe completarse y el pago debe haberse aprobado antes de las 2:30 pm. 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 departamento de Servicios al Cliente necesita el número del pedido para efectuar créditos por productos, reemplazos o devoluciones.

9.2 Calendario y Horario de Pedidos

De Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 meridiano

9.3 Productos Descontinuados

Ocasionalmente se hace necesario discontinuar un producto en particular. Los productos que se identifiquen como “descontinuados” no serán facturados y el Consultor recibirá un reembolso en el próximo pago por descuento/ 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.

SECCIÓN 10 ENVÍO

10.1 Métodos de Envío

A menos que lo especifique de otra manera, NSP mantiene contrato con Expreco para los pedidos por vía terrestre. Se necesita la dirección completa del cliente si desea recibirlo personalmente de lo contrario llega a la oficina de Expreco en su localidad. Si las circunstancias no permiten el envío a dicha dirección, Los pedidos son cancelados por el cliente. Si se requiere un método más rápido, por un costo adicional se puede despachar

mediante el método de vía aérea entrega garantizada dentro de las 36 horas.

10.2 Cambio de Dirección de Envío

Los Agentes/Consultores Independientes que se mudan deberán notificar con prontitud a NSP su nueva dirección, sea por correo, e-mail o por teléfono. Los cambios permanentes de dirección no pueden ser efectuados con una anotación en el formulario de pedido. Todos los cambios de dirección enviados por correo deberán ser presentados en forma separada, a la atención del Departamento de Pedidos. Para cambiar la dirección por teléfono, contacte a Servicio al Cliente o al Dpto. de Pedidos. Para garantizar el envío apropiado de producto después de un cambio de dirección, deberá notificarlo a NSP con dos semanas de anticipación.

10.3 Pedidos Perdidos

Los envíos por despachos terrestres no pueden considerarse “perdidos” sino hasta el quinto día hábil después de despacharse el pedido. Si han transcurrido cinco (5) 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

Se puede hacer seguimiento de un paquete enviado por EXPRECO. Después de transcurridos 3 días hábiles desde que se remitió inicialmente, NSP tratará de verificar si el correo nos lo ha devuelto o en qué punto se encuentra y enviar desde ese punto. 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 circunstancias fuera de su control razonable, incluyendo las interrupciones o demoras por causa de guerras, ataques terroristas o por desastres naturales.

10.5 Otros Cargos

NSP hace un recargo cuando el pedido es devuelto y tiene que enviarse nuevamente por causa de un error de quien hizo el pedido. Este cargo se cobra en las siguientes situaciones:

- El Consultor se muda sin haber notificado previamente a NSP, y el pedido se envía a la dirección antigua.
- El Consultor completa su pedido con una dirección incorrecta. El Consultor proporciona una dirección incorrecta cuando el envío es para un tercero.
- Expreco se ve forzado a corregir la dirección.
- Expreco se ve forzado a enviar el pedido por otra ruta el recargo lo paga el Consultor.

10.6 Pedidos Pendientes

Los productos que no estén disponibles al momento de efectuar el despacho de un pedido, quedarán pendientes. Esto se indica con las letras “B.O.” Pedido Pendiente (Back Order=Pedido Pendiente) en la boleta de despacho. Tan pronto como estén disponibles, los pedidos pendientes se

consolidarán y remitirán dentro de los próximos 5 días con otros pedidos que usted haya efectuado.

Si no se hubiesen despachado dentro de los cinco días, los pedidos se remitirán por separado. Los pedidos pendientes se facturan junto con el pedido original.

10.7 Cargos de Manejo y Envío

El cargo de manejo y envío es de acuerdo al monto establecido por Expreco. El monto establecido de Expreco depende de la distancia y peso del pedido.

SECCIÓN 11 DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO

11.1 Garantía del Producto – 100% de Satisfacción

La calidad de los productos de NSP está garantizada. Si después de comprar un producto NSP el cliente no está satisfecho, puede devolver al Consultor NSP la porción no usada del producto para su reemplazo, crédito, o reembolso completo. Esta garantía sólo se aplica a los productos que no han sido mal usados, dañados intencionalmente, descontinuados o caducos. La meta de NSP es satisfacer al cliente, garantizando la pureza y calidad de nuestros productos. Si por alguna razón, después de comprar un producto NSP y usarlo por un período razonable, el cliente no está 100% satisfecho con un producto de NSP, el Consultor deberá cortésmente aceptar la devolución de la porción del producto que no se usó y éste a su vez devolverlo a NSP para su reemplazo, crédito para efectuar otra compra, o reembolso completo, dentro de los 90 días calendario de haberse efectuado la compra. Los Procedimientos de devolución de compra se explican más adelante. El crédito será calculado al 100% del precio pagado menos cualquier descuento o comisión otorgada por

11.2 Procedimiento de Devolución de Producto

Todas las devoluciones deben ser autorizadas previamente por el departamento de Servicios al Cliente mediante un número de autorización “RG” Todos los números de autorización por productos devueltos (RG) deben indicarse claramente en el exterior del paquete en que se devuelven a NSP. No califica para reembolso las cajas regresadas a NSP sin el número RG visible, ni se remitirá nuevamente la caja. Los números de pedido son su comprobante de compra y le dan al Consultor el derecho de poder devolver los productos. Para referencia, guarde todas las facturas hasta por un año, ya que para una devolución se requiere el número original de pedido y de lote. No se acepta la devolución por crédito de productos de los que haya un inventario excesivo, o estén obsoletos, los productos de estación descontinuados o de promoción. Si NSP recibe un paquete cuya devolución no haya sido autorizada, los productos serán desechados y no se otorgará crédito. Las devoluciones autorizadas deberán ser enviadas solamente a la oficina central, ubicada en la ciudad de Tegucigalpa Honduras. Todo producto que se devuelve deberá tener un número de lote dentro de los 12 meses de la fecha de compra a NSP. Los Consultores, a su sola discreción, aplicarán la política de devolución de su preferencia a sus clientes.

11.3 Productos Defectuosos o Dañados

Si un producto resulta dañado o defectuoso, puede ser devuelto por un crédito o reemplazo hasta 30 días después de su compra. Se otorgará crédito por el 100%, menos los descuentos pagados por los productos. NSP reembolsará al Consultor por los costos de envío incurridos del producto devuelto vía Expreco o correo regular. Todas las devoluciones deben efectuarse con flete pre pagado. 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, siempre que lo haya autorizado Servicios al Cliente.
Nota: NSP se reserva el derecho de rehusar otorgar un crédito o devolución si se sospecha fraude o abuso de las Políticas de NSP.

11.4 Revocación de Cuenta – Procedimiento de Readquisición de Producto

Los Agentes/Consultores Independientes 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 Agente/Consultor Independiente renuncia o hace cesar su membresía, la compañía puede readquirir los productos del que renuncia, de acuerdo a la “Regla del setenta por ciento (70%)”. *

LA REGLA DE 70%

La devolución máxima permitida es de cien por ciento (100%) por el último pedido hecho, y hasta treinta por ciento (30%) del pedido realizado antes que éste. Se espera que el setenta por ciento (70%) de los productos adquiridos hayan sido vendidos a consumidores que no participan en la membresía 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 noventa por ciento (90%) del precio de compra, menos los descuentos y comisiones pagadas. Todas las devoluciones deberán ser autorizadas previamente por Servicio al Cliente e incluir visiblemente el número RG (de autorización de regreso de producto); de no ser así, se seguirán los procesos para devolución de productos. Dichas devoluciones realizadas apropiadamente serán procesadas dentro de los diez (10) días de haberlas recibido. Todo producto devuelto deberá contar con que el número de lote sea menor a los doce (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.

11.5 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:
Col. Florencia Sur, Contiguo a Farmacia Senros Casa N.º 3406 Tegucigalpa, M.D.C. Honduras, C.A.

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 Agentes/Consultores Independientes en la misma reunión. Separe todos los materiales de capacitación o de instrucción de salud de las reuniones de patrocinio de nuevos Agentes/Consultores Independientes 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.

12.2 Sitios de Subasta por Internet

Los Consultores no venderán cualquier producto de NSP a través de cualquier sitio Internet de subasta, de ventas o de pedidos, incluyendo y no limitándose a tiendas como eBay, eBay Store, Amazon, etc.

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 cualquier producto de NSP por medio de tiendas bajo franquicia, que pertenezca o sea afiliada con 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 Kmart, Extra, cadenas de farmacias como El Ahorro, Kielsa y otras. 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 Honduras. 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.

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 Agentes/Consultores Independientes: Como siempre, la ley permite a los Agentes/Consultores Independientes de NSP vender productos a cualquier precio y por los medios que ellos vean pertinentes. Estas Políticas no deben ser interpretada como un esfuerzo de cambiar eso en cualquier forma. Sin embargo, NSP tiene la facultad discrecional de que en el futuro no continúe sufriendo productos a Agentes/Consultores Independientes que, directa o indirectamente, venden productos de NSP en contravención a estas Políticas. Los Agentes/Consultores Independientes además pueden referirse a las Políticas de Precios NSP por Internet, que indica sobre la venta de productos NSP en el Internet. Es la política de NSP que a discreción exclusiva de NSP, ésta pueda en el futuro decidir no continuar sufriendo productos a ningún Agente/Consultor Independiente que haga anuncios comerciales de productos de NSP a precios por debajo del precio mayorista en vigor, con el envío y los impuestos aplicables. Si NSP determina que un producto de NSP fue anunciado por un Agente/Consultor Independiente contraviniendo estas Políticas, o si de alguna forma considere que, según criterio y discreción exclusivos de NSP, no sirve para el mejor interés de NSP, NSP puede elegir no continuar sufriendo productos a tal Agente/Consultor Independiente. Esta es una política corporativa de NSP y ningún Agente/Consultor Independiente tiene la autorización de 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 Nature’s Sunshine”. 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 los 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.naturesunshine.com/hn). Los Agentes/Consultores Independientes 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, salvo su disposición contraria en el presente documento, 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 por escrito concedida por la Corporación. El incumplimiento de esta política puede resultar en una acción disciplinaria contra el Consultor, incluyendo la revocación de su membresía.

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.naturesunshine.com/hn.

13.6 Reportando Reclamos Legales

Si alguno hiciese un reclamo legal contra un Agente/Consultor Independiente 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 y/o Modificación de Materiales NSP por el Consultor

En la medida en que un Agente/Consultor Independiente cree algún material publicitario de forma independiente o modifique cualquier material creado por NSP, diversas leyes requieren el uso de estos materiales (denominados colectivamente como Material de Publicidad Comercial Independientemente Creada) de una manera que no infrinja los derechos de NSP o de terceros. Entre otras cosas, las leyes nacionales requieren que los Materiales de Publicidad Comercial Independientemente Creados se usen de una manera que no infrinja o diluya las marcas registradas o derechos de autor de NSP o de terceros, y que no se haga ninguna afirmación falsa o engañosa acerca de NSP o de

los productos anunciados. El Agente/Consultor Independiente es responsable de los materiales de anuncios comerciales independientemente creados, de su forma de uso y por quién lo use. NSP se reserva el derecho de controlar el contenido del material creado independientemente por el Agente/Consultor Independiente en cualquiera de sus presentaciones o medios de propagarlo, incluyendo la forma impresa, televisada, radial o por Internet. NSP no indemnizará a ningún Agente/Consultor Independiente contra declaraciones hechas por materiales independientemente creados que violen los derechos de terceros. Sin embargo, NSP se reserva el derecho de demandar la abstención del uso de dichos materiales, si la Compañía considera que los materiales independientemente creados por el Agente/Consultor Independiente violan los derechos de NSP o de terceros. Un Agente/Consultor Independiente que omite adherirse a las demandas de NSP para cesar 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 materiales de mercadeo producido por NSP, incluyendo 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 de las leyes vigentes y leyes del país (Honduras) para el uso del teléfono como herramienta de mercadeo y de solicitud, incluyendo la inscripción como tele mercader (telemarketer). Es la política de NSP de que todos los Consultores deberán respetar la lista oficial de “no llamadas”. Los Consultores deben identificarse a sí mismos como independientes de NSP.

13.11 Mercadeo por Internet

- Toda publicidad y norma de ventas bajo estas Políticas 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.
- Estas 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 la ley puede resultar en la revocación inmediata de su membresía

- en NSP con causa.
3. Al hacer publicidad por el Internet (incluyendo los sitios privados y publicidad por Internet) deberá declarar en un lugar prominente mente visible que usted es un Agente/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 recomienda a sus Consultores de no poner su número de cuenta NSP en sus sitios web; porque si un Consultor scoge 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 Independiente, no NSP, será responsable por el uso o abuso de su cuenta y las violaciones del Acuerdo de Membresía que de aquí puedan ocurrir.
 5. 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, y el Consultor deberá inmediatamente cerrar/ clausurar el sitio web/anuncio comercial o cambiar el nombre del dominio. Si falla en hacerlo, la membresía estará sujeta a su revocación.
 6. Todo Consultor deberá tener la aprobación escrita del Departamento Legal para tener un enlace (link) al sitio Web corporativo de NSP (www.naturesunshine.com/hn). 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). Si falla en hacerlo, la membresía estará sujeta a su revocación.
 7. Todo Agente/Consultor Independiente deberá tener la aprobación escrita del Departamento Legal para tener un enlace (link) al sitio Web corporativo de NSP (www.naturesunshine.com/gt). 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 Agente/Consultor Independiente 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 Agente/Consultor Independiente).
 8. El sitio Web del 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 Agente 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 registrar ninguna marca o nombres de terceros, especialmente de compañías competidoras de NSP al

registrar las meta etiquetas (metatags) con los indexadores de información de Internet (search engines).

Dicha acción puede ser causa de una acción disciplinaria y la revocación de tu membresía.

10. 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.
11. 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.
12. 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.
13. NSP puede, en cualquier momento, prohibir la publicidad o venta de uno o todos sus productos o servicios por el Internet.
14. 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.
15. Cualquier sitio Web (del Consultor) que no acate estas Políticas puede tener como resultado una acción disciplinaria, incluyendo la revocación de su membresía.
16. NSP publica un Precio de Venta Sugerido del Manufacturero (MSRP) para todos sus productos. Para acatar la ley Anti Monopolio de Honduras, los EE.UU., y demás países involucrados y debido al hecho que nuestros Consultores son Consultores Independientes, NSP recomienda y alienta a los Consultores a que puedan poner en forma independiente los precios al por menor, de acuerdo a sus respectivos mercados. NSP no puede “fijar” precios al por menor en productos vendidos a Consultores Independientes.

13.12 Política de Precios por Internet

NSP profesa que la meta es establecer los productos NSP como la línea líder en hierbas, vitaminas, minerales y suplementos nutritivos se cumple mejor al ofrecer nuestros productos por medio de Consultores que proveen un servicio superior y que apoyan los programas de NSP, promoviendo agresivamente la imagen de NSP. NSP además ha determinado que esta meta se daña cuando hay métodos que eliminan la interacción personal en el proceso de venta, permitiendo que algunos Consultores “sean llevados” por la benevolencia y el reconocimiento de la marca creados por los esfuerzos de otros, o que de otra forma permite a algunos Consultores aprovecharse injustamente de nuestros esfuerzos promocionales de los productos NSP. Por lo tanto, NSP ha adoptado unilateralmente la política de que cualquier Consultor, sin importar su rango o ubicación geográfica, que venda o promueva productos en cualquier forma o en combinación vía el internet a un monto bajo al precio actual de Consultor (como está publicado por NSP), será sujeto a la revocación de su membresía.

El poner en tu sitio meta etiquetas o palabras que puedan llevar a la persona a creer que usted está vendiendo bajo el precio de Consultor en cualquier forma, es una violación directa de nuestra política y deberá ser corregido inmediatamente. Usted no debería pagar por anuncios

comerciales, mercadeo por Internet o buscar términos que sean de cualquier modo engañosos, falaces o dolosos.

Los representantes y empleados de NSP tienen estrictamente prohibido discutir la aplicación o interpretación de esta política de ventas, o cualquier otra práctica de avalúo de precios con cualquier Consultor. Es más, nuestros representantes y empleados están estrictamente prohibido buscar o aceptar cualquier aseveración de cumplimiento de la política con un Consultor. Toda pregunta con respecto a la aplicación o interpretación de esta política debe ser dirigida por escrito a:

NSP Distributor Education and Compliance
2901 Bluegrass Blvd, Suite 100
Lehi, UT 84043

NSP, bajo ninguna circunstancia, discutirá con otros Consultores los tratos de negocios de Consultor alguno en lo que se relaciona a esta política. Al hablar de las violaciones de esta política, NSP se reserva el derecho de cambiar, enmendar o descontinuar esta política en cualquier momento, y ningún Consultor tiene el derecho de apoyarse/ confiar en la continua existencia de esta política o cualquiera de los esfuerzos de NSP para aplicar sus términos y condiciones.

NSP se reserva el derecho de escoger los Consultores con los cuáles hará negocios y el derecho de aceptar o rechazar cualquier pedido de producto de cualquier Consultor en cualquier momento.

13.13 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, etc.) 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 las Políticas además 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: Identificación – Los números de cuenta/identificadores no deben incluir ninguna marca registrada controlada por NSP o de propiedad de NSP. Todos los perfiles/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.

1. Avatares/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 que NSP de permiso expreso por escrito.
2. 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.
3. 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 estas Políticas o cualquier instrucción dada por NSP.
4. 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.

5. 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 en todo tiempo profesionales y apropiados

13.14 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.

13.15 No se Permite Email No Solicitado

Los Consultores están prohibidos de enviar comunicaciones de ningún tipo por e-mail sin haberseles solicitado. 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 puede resultar en una acción disciplinaria, incluyendo la revocación de su membresía.

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 y bajará al estado de Cliente/Consumidor. Cualquier crédito existente en la cuenta seguirá disponible. Una vez que un Cliente/Consumidor paga las cuotas aplicables, la cuenta volverá a recuperar el estado de Consultor. 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 de las Políticas, del Acuerdo de Membresía, la Solicitud de Consultor y/o el Plan de Compensación de NSP.
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, según la exclusiva discreción de NSP, sea ilegal, engañosa o defraude a NSP o a Clientes, Consultores potenciales, Consultores o cualquier otro miembro.
3. Por la violación de cualquier ley, disposición u ordenanza.

14.2 Revocación de la Membresía

NSP puede, a su sola discreción y con aviso sin necesidad de resolución judicial, revocar la membresía de cualquier Consultor que:

1. Viola cualquier provisión del Acuerdo de Membresía, la Solicitud de Consultor o estas Políticas.
2. Participa en cualquier conducta que pudiera dañar de cualquier manera la reputación de NSP, de cualquiera de sus oficiales, agentes o empleados, de la reputación de los suplementos nutritivos y productos de cuidado personal o de la industria de ventas directas.
3. Viola las leyes, disposiciones normas locales o cualquier norma de NSP. NSP puede también, con previo aviso, revocar la membresía de cualquier Consultor 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 a su sola discreción que 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 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 la membresía, un Consultor perderá todos los privilegios relacionados con tal membresía (incluyendo el derecho de recibir comisiones u otros pagos).

SECCIÓN 15 SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIONES DISCIPLINARIAS

15.1 Investigación y Acción Disciplinaria

NSP se reserva el derecho de realizar investigaciones sobre los Consultores y sus actividades para garantizar el cumplimiento de estas Políticas. El incumplimiento de las Políticas 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 Consultores involucrados y, si es necesario, emitirá una carta de investigación notificando formalmente al Consultor de una investigación. Se le notificará al Consultor en una carta de investigación los términos de la investigación, incluidos, entre otros, el período de tiempo que un Consultor 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 justifica la terminación de membresía.

15.2 Revocación Involuntaria

Si es necesario, 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 de las Políticas, la Solicitud de Consultor, las normas que gobiernan el Plan de Compensación, o cualquier ley y/o las regulaciones de las normas o leyes de la república de Honduras que pertenecen a la actividad de NSP. En casos extremos de las violaciones por un Consultor, NSP además 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 y obtener otras compensaciones apropiadas, indemnizaciones y desagravios. Si un Consultor es rescindido por causa, NSP automáticamente enviará notificación por correo a la dirección más reciente en archivo, para revocar al Consultor. Una vez recibida la notificación de NSP, el Consultor debe cesar inmediatamente toda actividad de Consultor y remover cualquier sitio Web o publicidad impresa aplicables. 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 Efecto de Revocación

Cuando una membresía es revocada por medio de una renuncia voluntaria o por medio de una revocación involuntaria por NSP, dicho Consultor ya no tiene el derecho a vender productos NSP o patrocinar a otros Consultores potenciales.

El Consultor cesante perderá todos los derechos de su actual grupo u organización y ya no tendrá derecho a recibir bonos, premios o compensación alguna de NSP, ni tampoco el Consultor tendrá derecho alguno a cualquier derecho sobre las listas de Consultores. El Consultor cesante deberá inmediatamente cesar todo esfuerzo de mercadeo relacionado con NSP, incluyendo y no limitándose a la publicidad, sitios web personales y correspondencia. La posición cesada no puede ser transferida o vendida a ninguna parte.

15.4 Litigio

dCualquier litigio con respecto a los acuerdos entre los Consultores y NSP, su interpretación y su debido cumplimiento le será aplicable las leyes de la República de Honduras. Estas políticas y todos los acuerdos entre NSP y los Consultores se regirán por las leyes de la República de Honduras y son vinculantes para los sucesores y cesionarios de ambas partes. Cualquier diferencia entre las Partes con relación a la interpretación y/o ejecución del Contrato será sometida a la decisión de los juzgados y tribunales competentes, ubicados en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras. Si existe un litigio u otro conflicto importante en el que los intereses de un Consultor son adversos a los intereses de NSP, NSP puede, mediante notificación por escrito al Consultor, dejar por terminada o suspender la membresía de tal Consultor si NSP; a su exclusiva discreción, determina que dicha terminación o suspensión es conveniente para proteger sus intereses del negocio, incluyendo, y sin limitación, la protección de información exclusiva de NSP

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, al teléfono: 2232-1485 o 2239-4853.

Horario Operativo de Servicio al Cliente
De Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 m.

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
Nature's Sunshine Products, Inc.
2901 Bluegrass Blvd, Suite 100
Lehi, Utah 84043

OFICINA CENTRAL HONDURAS
Nature's Sunshine Products de Honduras, S.A. de S.V.
Col. Florencia Sur, Contiguo a Farmacia Senros Casa N.º 3406
Tegucigalpa, M.D.C. Honduras, C.A.
Otros Contactos www.naturesunshine.com/hn
Email: Preguntas@natr.com

