



POLÍTICAS & PROCEDIMIENTOS

NBN LIVING

I. INTRODUCCIÓN

Estimado Distribuidor:

Le damos la más cordial bienvenida a NBN LIVING (en adelante, NBN) y le felicitamos por dar el primer paso de un trayecto que muy bien podría cambiar su vida. Aunque sencillo, el camino por seguir no será necesariamente fácil. Su éxito como Distribuidor Independiente de NBN estará directamente relacionado a la calidad de su relación con sus líneas ascendentes, patrocinados directos, líneas descendentes, otros distribuidores de líneas diferentes y NBN. Una cláusula de nuestras Políticas & Procedimientos (P&P) promueve claramente la armonía de estas relaciones vitales y asegura que haya igualdad de oportunidades y justicia para todos los que vengan a esta Compañía.

Como Distribuidor Independiente, usted se compromete a seguir el espíritu, así como las Políticas & Procedimientos. Usted encontrará que adherirse a las Políticas & Procedimientos le ayudará a brindar un genuino servicio de calidad que, a su vez, lo llevará a alcanzar un mayor éxito y recompensas.

Las Políticas & Procedimientos de NBN constituyen parte de la Aplicación de Inscripción, Contrato del Distribuidor Independiente, Términos & Condiciones y ellos, una vez aceptados por NBN, en conjunto con el Plan de Negocios de NBN y cualquier otro documento incorporado al que se haga referencia, conforman el Contrato entre el Distribuidor Independiente y NBN. El propósito del Contrato es autorizar a una persona para ser Distribuidor Independiente de NBN y establecer las funciones, responsabilidades y obligaciones de todas las partes. Usted confirma el presente documento toda y cada vez que usted realiza una orden de compra y/o recibe un pago de bonificaciones/comisiones de NBN. Es con gran anticipación de su éxito que le presentamos estas Políticas & Procedimientos y lo instamos a que se apegue a ellas enteramente.

II. CÓDIGO DE CONDUCTA

En primer lugar, NBN está construido sobre una base de integridad, edificación y confianza. Ya sea en su trato con sus líneas ascendentes, sus patrocinados directos, líneas descendentes, otros Distribuidores de líneas diferentes o NBN, usted siempre debe dar y esperar recibir todo lo anterior. Todas las actividades estarán reguladas por las Políticas & Procedimientos. Cuando se combinan el sentido común y la cordialidad, se desarrolla una poderosa sinergia. Cualquier conducta que difiera de esta base, deberá ser abordada inmediatamente, primero a través de su organización de línea ascendente, luego con NBN si es necesario. La destrucción de esta base no será tolerada.





El formato de Aplicación de Inscripción para convertirse en Distribuidor Independiente de NBN requiere que el solicitante acepte conducir su negocio de acuerdo al presente Código de Conducta. Este código garantiza altos estándares de integridad y profesionalismo en toda la red de Distribuidores Independientes de NBN y protege la imagen de negocio de NBN en general.

III. OBLIGACIONES DE NBN

Los Distribuidores tienen el derecho a esperar que NBN opere de conformidad con las leyes y prácticas que rigen los negocios en general, así como las de la industria del mercadeo de redes de forma particular. La relación fiduciaria de confianza entre NBN y sus Distribuidores es frágil y NBN, como principal participante de dicha relación, tiene la obligación de ser justa y equitativa con todos.

a) NBN:

1. Se conducirá de una manera ética y profesional.
2. Procesará las órdenes y enviará los productos de manera oportuna.
3. Brindará a los Distribuidores información sobre la organización y volumen requeridos para administrar sus actividades de negocio.
4. Compensará a los Distribuidores de conformidad con el Plan de Negocios aprobado.
5. Cumplirá con todas las leyes que rigen la venta y distribución de productos, así como la compensación de los participantes.
6. Administrará sus Políticas de manera justa, sin prejuicios ni favoritismos, para proteger los intereses de todos los Distribuidores.

b) NBN NO:

1. No garantizará el éxito.
2. No dará bonificaciones/comisiones por el reclutamiento de otras personas que no tengan una orden de compra pagada.
3. No tolerará que los Distribuidores presionen a prospectos o miembros de su línea descendente para que compren una gran cantidad de inventario.
4. No permitirá que se haga, de ninguna forma, publicidad engañosa de los productos.
5. No asesorará a los Distribuidores sobre el cumplimiento de requisitos de indemnización.
6. No cancelará el negocio de ninguno de sus Distribuidores sin haber llevado a cabo el proceso.

IV. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR

a) Los Distribuidores:

1. Conducirán su negocio de una manera ética y profesional.
2. Dejarán en claro que el éxito en el Plan de Negocios de NBN se basa tanto en las ventas al por menor como en el reclutamiento.
3. Presentarán el Plan de Negocios sólo como lo especifica NBN.
4. Brindarán de buena fe capacitación, motivación y soporte a los Distribuidores de su organización.





b) Los Distribuidores NO:

1. No participarán en prácticas comerciales o de reclutamiento engañosas, ilegales o poco éticas (incluyendo el reclutamiento cruzado).
2. No participarán en prácticas de reclutamiento o de ventas donde ejerza presión sobre otras personas.
3. No harán declaraciones de venta u ofrecerá garantías engañosas sobre NBN o sus productos.
4. No patrocinarán o inscribirán a menores de edad o a personas que no sean capaces de tomar una decisión informada.
5. No conducirán sus actividades de negocio en países distintos a los aprobados por NBN.
6. No desacreditarán, menospreciarán o harán comentarios negativos sobre NBN, sus Distribuidores, productos, Plan de Negocios, funcionarios, directores o empleados.
7. No buscarán, en modo alguno, violar o evadir las Políticas de NBN, ya sea de espíritu o, de hecho.
8. No promoverán la reventa o exhibición de los productos de NBN en tiendas comerciales u otros lugares de venta al público.
9. No podrán desarrollar estrategias que vayan en contra de lo establecido explícitamente en el Plan de Negocios de NBN. Incurrir en tales prácticas como la incorporación o vinculación con terceras personas, empresas, instituciones, fundaciones, etc. distintas a NBN, provocarán el cierre del código de Distribuidor Independiente.

V. DEFINICIONES

Los Distribuidores Independientes entenderán mejor la Política de NBN mediante la comprensión de los términos básicos de uso común en la literatura de NBN, las Políticas & Procedimientos y/o las presentaciones públicas.

a) Distribuidor: Es una persona o entidad legal autorizada para comprar productos a precio de Distribuidor, revender los productos, patrocinar a otros Distribuidores en la organización para que, a su vez, hagan lo mismo, y participar en el Plan de Negocios de NBN LIVING.

b) Código de Distribuidor: Es un número único asignado a los Distribuidores, que se utiliza para inscribir personas o hacer órdenes de compra y tener acceso a la oficina virtual. Deben hacer referencia a este número en toda su correspondencia y comunicación con NBN LIVING.

c) Patrocinador: Es un Distribuidor que inscribe personalmente a otra persona como Distribuidor.

d) Directos: Es aquel Distribuidor que se encuentra ubicado en el primer nivel de su patrocinador.

e) Activo: Es el Distribuidor que realiza una orden de compra de cualquier producto de la compañía.





f) Calificado: Es el Distribuidor que realiza una orden de compra que cumple con el volumen personal asignado para calificar dentro del Plan de Negocios.

g) Downline (Distribuidores en Línea Descendente): Es la organización de un Distribuidor, que incluye a aquellos patrocinados directa o indirectamente por el Distribuidor y que continúa hacia abajo, por las líneas de patrocinio a niveles infinitos.

h) Upline (Distribuidores en Línea Ascendente): Es la línea de Patrocinadores que une al Distribuidor con NBN, la cual puede ganar comisiones derivadas de las Compras de ese Distribuidor.

i) Periodo de comisiones: Es el tiempo utilizado para calcular las comisiones. NBN Living paga comisiones quincenales.

1. Periodo de Comisiones Quincenales – Todas las comisiones se calculan sobre dos periodos en un mes: Quincena 1: del día 03 al día 17 de cada mes.
Quincena 2: del día 18 al día 02 del siguiente mes.

j) Valor Comisionable (VC): Es el valor asignado en puntos de cada producto vendido sobre los que se pagan comisiones. Los materiales, herramientas y ayudas de venta, no tienen VC.

k) Compresión: Sólo para efectos de cálculo de comisiones, si un Distribuidor no califica, al no cumplir con el Volumen Personal (VP) determinado y publicado en el Plan de Negocios de NBN, cualquier Valor en Puntos (VP) generado por el Distribuidor se comprimirán de acuerdo al Plan de Negocios de NBN Living.

l) Rango: Es el logro alcanzado en un periodo quincenal.

m) Rango de Pago: Es el logro alcanzado por un Distribuidor para que califique a comisiones dentro del Plan de Negocios de NBN dentro de un periodo. Éste puede o no ser igual al rango más alto que alcanzó en otro periodo.

n) Oficina Virtual: Es la herramienta que te permite como Distribuidor ingresar a nuevos registros, comprar en línea, revisar la genealogía y estados de cuenta (comisiones), acceder a material publicitario, etc. El acceso a la oficina virtual está disponible en www.nbnliving.com. Para ello, deberá contar con su Código de Distribuidor y su contraseña que se generó al momento de su registro.

o) Sala de Espera: Periodo de tiempo consecutivo en que un Distribuidor no ha realizado ninguna orden de compra.

VI. CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR

La Condición de Distribuidor constituye en la calificación de una persona mediante la compra de uno de los paquetes que NBN ofrece en su Plan de Negocios, cumplir con los requisitos previos a su inscripción y sujetarse a los Términos & Condiciones y a las Políticas & Procedimientos establecidos por NBN.





A) CONDICIÓN INDEPENDIENTE:

1. Los Distribuidores son contratistas independientes.
2. La decisión de un Distribuidor de aceptar este Contrato no crea dependencia, ni el Distribuidor puede declarar que forma parte, de ninguna manera o forma, de una relación de empleador/empleo, agencia, asociación, franquicia, o de colaboración conjunta entre NBN y el Distribuidor.
3. Los Distribuidores deben cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos relativos a la adquisición, recepción, cesión, venta, distribución, publicidad de los productos y la oportunidad de ingresos de NBN.
4. Los Distribuidores son los únicos responsables de la declaración y pago de impuestos o cuotas asociados a su negocio independiente de NBN de acuerdo a las leyes del país donde se registró.
5. Los Distribuidores son los únicos responsables del suministro de equipos y herramientas necesarios para el funcionamiento de su negocio de NBN, tales como teléfono, transporte, servicios profesionales, equipo y suministros de oficina, y tomar los seguros de responsabilidad civil que correspondan.
6. Los Distribuidores son los únicos responsables de contar con un lugar apropiado para llevar a cabo su negocio y de determinar sus propias horas de trabajo.

B) REQUISITOS DE LA SOLICITUD:

1. Los solicitantes deben ser mayores de edad y contar con plena capacidad legal para contratar bajo el ámbito civil en su lugar de residencia.
2. Los solicitantes aceptan acatar las Políticas & Procedimientos oficiales de NBN y garantizan que entienden los requisitos de compensación que se especifican en el Plan de Negocios de NBN.
3. Un solicitante que completa un formato de inscripción para ser Distribuidor de NBN, acepta recibir mensajes de correo electrónico, mensajes SMS o redes sociales y cumplir con lo que se establece en ellos, cuando sea el remitente NBN.
4. Es obligación de NBN pedir a los solicitantes su número personal de identificación para efectos de verificar su identidad. En virtud de su derecho de contrato, NBN se niega a conceder una posición de Distribuidor a cualquier persona que no cuente con este registro o a cualquier persona que no desee presentar un número de identificación en la Aplicación de Inscripción. El solicitante/Distribuidor es el único responsable de proporcionar todos los datos que otorga en su inscripción y de toda información que proporcione a NBN, declarando desde ya, que es veraz y cierta.
5. NBN se reserva el derecho de cancelar inmediatamente cualquier contrato existente si se determina que el número de identificación personal provisto durante la inscripción es incorrecto o inválido.
6. Como referencia, los Términos & Condiciones en la Aplicación de Inscripción y Contrato se incorporan al presente documento y forman parte de las presentes Políticas & Procedimientos.

C) TRAMITACIÓN DE LA SOLICITUD:

1. El Patrocinador y el solicitante son los únicos responsables de llenar la Aplicación de Inscripción y Contrato del Distribuidor Independiente de NBN. Se rechazará toda solicitud incompleta, incorrecta o cuando se verifique que el solicitante no está enterado ni de acuerdo con este registro.
2. Si se envía una solicitud vía electrónica, sin perjuicio de ello, el solicitante acepta y ratifica como válido el formulario en línea que da a este instrumento mediante la website, sin que sea necesaria su firma en dicho documento ya que, al poner ACEPTAR, está consintiendo y aceptando todas las políticas y procedimiento de NBN Living.





D) INSCRIPCIONES FALSIFICADAS:

1. Enviar una Aplicación de Inscripción y Contrato de NBN de parte de una persona sin su consentimiento y firma de buena fe se considera ilegal y está estrictamente prohibido, así como también el enviar o instar a alguien para que envíe información falsa o inválida en una Aplicación de Inscripción y Contrato. La cuenta de toda persona que envíe información falsa en su Aplicación de Inscripción y Contrato, o que inste a otra persona para que lo haga, será cancelada y perderá todos los derechos a su condición de Distribuidor. Estas acciones pueden dar lugar a consecuencias legales penales y/o civiles.

E) NÚMEROS DE IDENTIFICACIÓN:

1. Un Número de Identificación del Distribuidor (ID) se emitirá automáticamente al momento de la inscripción y se utilizará para inscribir a otros Distribuidores y para realizar ordenes de productos.
2. El ID de Distribuidor debe mencionarse en toda comunicación con NBN.

F) MÚLTIPLES MEMBRESIAS DEL DISTRIBUIDOR:

1. Un familiar (parejas de hecho o matrimonio, u otras personas dependientes que residen en la misma dirección) pueden ser inscritos como Distribuidores separados.
2. Si se encuentran varias membresías sin cumplir con los requisitos que dispone NBN, NBN se reserva el derecho de cancelar la(s) membresía(s) más reciente sin notificar previamente al Distribuidor. No se emitirán reembolsos. NBN se reserva el derecho de decidir si se transfiere o no a la cuenta original cualesquiera Distribuidores en línea descendente inscritos por las cuentas subsecuentes.
3. El Distribuidor que inste a su línea descendente a mantener varias membresías sin cumplir con los requisitos que estipula NBN o que inscriba a Distribuidores que ya estén inscritos bajo otros Distribuidores (reclutamiento cruzado), será sujeto a acción disciplinaria contra su distribución y hasta la cancelación de su membresía.

G) DURACIÓN DE LA CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR:

1. Un Distribuidor podrá mantener su Condición de Distribuidor siempre y cuando cumpla con las Políticas & Procedimientos de NBN y otras reglas y reglamentos. Los Distribuidores que decidan no continuar con su Condición de Distribuidor, no podrán inscribirse en una nueva posición por un periodo de seis (6) meses después de haber sido borrados del sistema.
2. Para conservar la condición de Activo deberá comprar como mínimo 1 producto.
3. Para que se le pueda pagar al Distribuidor en el Plan de Negocios de NBN, éste debe estar Activo y cumplir con todos los requisitos de calificación de acuerdo al Plan de Negocios.
4. NBN se reserva el derecho de borrar del sistema a Distribuidores que estén inactivos por un periodo consecutivo de seis (6) meses y, cualquier línea descendente inscrita bajo su Condición de Distribuidor, será transferida automáticamente al Patrocinador del Distribuidor que ha sido cancelado.
5. Si un distribuidor en un tiempo consecutivo de tres (3) meses no ha realizado ninguna orden de compra, este pasará automáticamente a una sala de espera dentro del sistema operativo de la Compañía. Si después de este periodo, el Distribuidor decide solicitar una orden de compra, retornará a su posición original; sin embargo, toda la línea descendente que tenía, pasará automáticamente a su Patrocinador. En el caso de que sea la primera compra de este





Distribuidor (activación), el Patrocinador no ganará el bono de patrocinio y este se calculará en base a las regalías de acuerdo al Plan de Negocios de NBN.

H) CAMBIOS DE PATROCINADOR:

1. Para proteger la integridad de todas las organizaciones y salvaguardar los esfuerzos de todos los Representantes, NBN desalienta los cambios en el patrocinio.
2. Los Distribuidores que deseen cambiar de patrocinador, tienen la opción de cancelar su distribución actual y permanecer inactivos por doce (12) meses antes de volver a inscribirse como un Distribuidor nuevo bajo el Patrocinador de su elección. El periodo de inactividad de 12 meses comienza al momento de la recepción y aceptación por parte de NBN de la carta de cancelación firmada por el Distribuidor o cuando NBN lo haya eliminado del Sistema por inactividad.
3. Por otra parte, si existe un error en el ingreso de información de su Patrocinador original al momento del registro, el Patrocinador original debe enviar toda la documentación correcta por escrito, y debe cumplir con los criterios siguientes:
 - a) Informar la corrección de datos antes de que finalice la quincena del periodo de registro.
 - b) Permanecer en la misma línea de patrocinio. Los cambios cruzados no serán procesados.
 - c) Incluir una Aplicación de Inscripción y Contrato actualizado, debidamente firmado y fechado por el Distribuidor que está siendo transferido.
 - d) Incluir las firmas de todas las partes afectadas.
 - Al momento de recibir la aceptación por parte de NBN, el nuevo Patrocinador del Distribuidor transferido, se vuelve permanente.
 - Todo cambio de patrocinador está a la entera discreción de NBN y requieren la autorización final del Departamento correspondiente, cuya decisión tomará en cuenta el bien general de la organización. Toda decisión es final.
 - Si los cambios son aprobados, no se procesará ningún ajuste de bonificaciones/comisiones que hayan sido pagadas con anterioridad.

I) VENTA O TRANSFERENCIA DE LA CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR:

1. NBN desalienta la venta, compra, transferencia o renta de los códigos de Distribuidor Independiente.
2. NBN se reserva el derecho de utilizar adecuadamente el código cancelado, bloqueado o renunciado, ejecutando acciones de compresión a favor del patrocinador directo del código en cuestión, salvo situaciones especiales donde este incumpla también con cláusulas, Términos y Condiciones establecidas.

J) BENEFICIARIOS:

1. En caso de muerte o incapacidad, los beneficios de este Contrato tendrán efecto en los herederos del Distribuidor o en los sucesores en interés, y las obligaciones y beneficios de las presentes Políticas & Procedimientos serán vinculantes para los respectivos sucesores. El beneficiario designado, proporcionará a NBN una copia certificada de la última voluntad y testamento (o posesión efectiva, en ausencia de un testamento), en su caso, junto con una copia certificada del Acta de Defunción.
2. En caso de una sucesión extendida, los herederos del Distribuidor fallecido deben contactar a NBN para discutir cómo proceder. En la ausencia de instrucciones, todas las comunicaciones y pagos se efectuarán de conformidad a Ley.





3. En caso de que el beneficiario del Distribuidor fallecido sea menor de edad, habrá que nombrar un albacea o tutor legal en lo que se cumple la mayoría de edad del beneficiario o beneficiarios.
4. En caso de que no haya evidencia documental del beneficiario, la Compañía atenderá el caso de manera legal en base a las leyes que rigen en el país que corresponda a su registro.

K) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL PATROCINADOR:

1. Los Distribuidores tienen derecho a patrocinar a otras personas dentro de los territorios autorizados por NBN. Sólo NBN determinará y anunciará qué territorios están autorizados para llevar a cabo la actividad comercial.
2. Los Patrocinadores deben cumplir con la obligación de llevar a cabo de buena fe funciones de supervisión y capacitación en la comercialización de los productos y beneficios del programa.
3. Los Patrocinadores no deben hacer afirmaciones de ingresos o declaraciones exageradas de las recompensas financieras durante una presentación de negocios. La presentación de pagos de bonificaciones/comisiones se considera una afirmación de ingresos y está prohibido.
4. En todo momento los Patrocinadores deben hacer énfasis en que el éxito que se obtenga en el programa de comercialización de NBN varía de un Distribuidor a otro y depende de los esfuerzos personales, incluyendo pero no limitándose a la habilidad y tiempo invertido en el desarrollo del negocio. Se compensa a los Distribuidores únicamente por los productos que compran ellos y su organización en línea descendente.
5. Los patrocinadores deberán abstenerse de mencionar marcas de la competencia de una forma negativa, despectiva o de otra forma ilegal, o de evaluar a las compañías de manera negativa o despectiva.

L) CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR INTERNACIONAL:

1. Los Distribuidores sólo podrán hacer negocios en los países donde NBN anuncie oficialmente que está autorizado para llevar a cabo el negocio. Esto incluye la prospección, la generación de interesados y la venta de productos. Además, debido a las diferentes exigencias en el etiquetado y el cumplimiento de un país a otro, los productos originarios de un país sólo pueden venderse o entregarse en ese país. Con el fin de proteger la integridad de NBN, así como la de la organización, ninguna violación a esta política será tolerada.
2. Los requisitos legales para hacer negocios son diferentes para cada país, por lo que los Distribuidores no deberán asumir que los requisitos de la Condición de Distribuidor son los mismos en todo el mundo. Los Distribuidores interesados en participar en otras actividades internacionales de NBN deben comunicarse con su oficina local para obtener información al respecto.
3. Los Distribuidores están sujetos a las Políticas & Procedimientos establecidos por NBN en cada país.
4. Los Distribuidores deben utilizar sólo los canales de distribución autorizados para construir sus organizaciones de comercialización.

M) DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS:

1. Los Distribuidores no pueden importar, exportar o distribuir productos o herramientas para la construcción del negocio de forma individual en ningún país.
2. NBN tiene la responsabilidad de contactar a los organismos gubernamentales o jurídicos y coordinar con ellos el inicio del proceso de aprobación para introducir productos de NBN en cualquier país. No obstante, el entusiasmo de los Distribuidores o las buenas intenciones, la elusión de esta política podría tener efectos nocivos sobre la capacidad de





NBN para llevar a cabo el negocio. Por lo tanto, cualquier intento de comercializar productos NBN en países que no estén en la lista oficial de países abiertos puede provocar sanciones y hasta la cancelación inmediata de la condición de Distribuidor.

3. Los Distribuidores entienden que la realización de cualquier actividad de pre-lanzamiento en países que no están oficialmente abiertos para NBN está en contra de las Políticas de NBN y puede ser ilegal en algunos países.
4. Los infractores de esta Política estarán sujetos a las leyes vigentes en ese país, a la cancelación de su Condición de Distribuidor y a un proceso civil o penal para resarcir cualquier daños o perjuicios ocasionados a NBN Living.

N) HUÉRFANOS (PROSPECTOS SIN PATROCINADOR):

1. No se aceptará ningún orden de personas que no cuenten con un patrocinador.
2. Si NBN recibe solicitudes de información del público en general sobre sus productos y oportunidad, ésta tratará de determinar si dicho contacto es producto de los esfuerzos de patrocinio de un Distribuidor y, de ser así, se le referirá a ese Distribuidor.

O) CANCELACIÓN VOLUNTARIA:

1. Los Distribuidores podrán cancelar su condición de Distribuidor en cualquier momento a través de una carta firmada y fechada indicando su intención de interrumpir su condición.
2. Toda organización en línea descendente afectada por la renuncia será transferida al Patrocinador del Distribuidor que renunció.
3. Una vez que una cuenta ha sido cancelada, el ex Distribuidor no podrá volver a solicitar la Condición de Distribuidor, durante seis (6) meses a partir de la fecha de cancelación, siempre y cuando él o ella esté en buenos términos al momento de la cancelación voluntaria.
4. Las cuentas canceladas no serán reinstaladas a su posición o rango original bajo ninguna circunstancia.

P) TERMINACIÓN INVOLUNTARIA:

1. NBN podrá terminar con el contrato de un Distribuidor inmediatamente y sin previo aviso si se viola alguna de las disposiciones del Contrato, incluyendo las posibles modificaciones que NBN haya hecho a su entera discreción.
2. La cancelación entrará en vigor en la fecha en que se envíe notificación escrita al Distribuidor vía correo postal o correo electrónico a la última dirección conocida del Distribuidor (física o electrónica), o cuando el Distribuidor reciba un aviso de la cancelación, lo que suceda primero.

VII. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE NBN

A) ORDENES:

1. NBN aceptará órdenes de compra sólo cuando se tenga registrado un Código de Distribuidor.
2. Las órdenes de compra deben generarse en la Oficina Virtual del propio Distribuidor.
3. Es responsabilidad exclusiva del Distribuidor verificar y asegurarse de que NBN reciba la orden a tiempo para cumplir con las fechas límite de los periodos de comisiones quincenales.
4. A menos que se indique lo contrario, los productos se procesan a precio de Distribuidor.





5. NBN ha establecido un Precio Sugerido de Venta al Público (PSV) como una recomendación para la venta de un producto a Clientes Al Por Menor o Al Detalle. El producto no puede anunciarse a un precio que esté por debajo del PSV.
6. La orden debe estar acompañada de un medio de pago autorizado que cubra el monto total de la orden, más gastos de envío, procesamiento e impuestos.
7. No está permitido combinar productos que no estén disponibles al momento de su compra.
8. Los medios de pago aceptados se indican al final del Formato de cada orden solicitada.
9. NBN, a su entera discreción, puede solicitar al Distribuidor que envíe un formato de autorización de cargo a tarjeta de crédito antes de procesar cualquier orden. Como referencia, los términos en el formato de autorización de cargo a tarjeta de crédito se incorporan al presente documento.
10. Las ordenes se acreditan al periodo de comisiones en el que se hayan recibido, siempre que el pago total de la orden también se haya recibido.
11. Para que una orden se acredite a un periodo de comisiones, debe estar totalmente PAGADO antes de la hora de cierre anunciado, esto es, a más tardar a las 11:59:59 p.m., hora central de la Ciudad de México.
12. **Una vez que se coloca una orden, ésta no podrá ser cancelada.** Los Distribuidores tendrán que seguir los procedimientos de devolución o intercambio como se especifica en el presente documento.

B) RETENCIÓN DE PAGO:

1. De existir algún tipo de problema o inconveniente con algunos de los códigos de Distribuidor, NBN podrá debitar o retener pagos de bonificaciones/comisiones hasta que se resuelva la situación presentada.

D) RELACIÓN ENTRE LOS DISTRIBUIDORES Y LOS EJECUTIVOS DE NBN:

1. Con el fin de proteger los derechos de los Distribuidores y ejecutivos NBN por igual, todas las llamadas pueden ser grabadas para fines de capacitación y cumplimiento.
2. Los ejecutivos de NBN están capacitados para ser amables y profesionales en todo contacto que tengan con los Distribuidores y público en general. Si un Distribuidor llegara a recibir trato irrespetuoso por parte del personal de NBN, deberá documentar la situación, y remitirla al Departamento correspondiente para su revisión inmediata.
3. Se espera que los Distribuidores sean igualmente corteses cuando tengan contacto con el personal corporativo vía telefónica, correo electrónico, en persona o cualquier otro medio.
 - Los empleados de NBN no tolerarán la conducta abusiva por parte de los Distribuidores; en caso de que un ejecutivo sienta que esto está ocurriendo, tiene la instrucción de dar por terminada la conversación de una forma cortés, documentar el incidente, y reportarlo a un supervisor.
 - Se enviará documentación al encargado competente para su revisión.
 - En casos extremos, los Distribuidores que hayan incurrido en esta falta, pueden dar lugar a la suspensión o cancelación inmediata de su cuenta.
4. Se invita a los Distribuidores que deseen reconocer el servicio excepcional que les ha brindado un ejecutivo a través de una carta de agradecimiento para que se agregue al expediente del ejecutivo. NBN desalienta el envío de regalos a ejecutivos.
5. Para evitar cualquier conflicto de intereses, los Distribuidores no pueden invitar o patrocinar a ejecutivos de NBN en ninguno de sus programas. Dichas acciones serán consideradas como hostiles y podrían dar lugar a la terminación del Distribuidor y/o al despido del ejecutivo.





E) MANEJO Y ENVÍO:

1. NBN enviará las ordenes de productos a la dirección que el Distribuidor especifique.
2. En caso de que el Distribuidor solicite el envío a Apartados Postales (áreas rurales solamente), Entregas Generales, u otros mecanismos de entrega (por ejemplo, dejar el paquete en una zona determinada sin acuse de recibo), NBN no asume ninguna responsabilidad por paquetes perdidos o desaparecidos.
3. Los Distribuidores son los únicos responsables de notificar por escrito a la empresa sobre cualquier cambio en su dirección. Si la entrega no se logra debido a que se tiene registrada información de envío obsoleta o incompleta, o si el Distribuidor rechaza la recepción del paquete, el Distribuidor deberá pagar los gastos de envío originales y se generarán cargos adicionales por el reenvío del producto.
4. Las órdenes recibidas y levantadas de lunes a viernes, el fin de semana, o en un día festivo, normalmente se enviarán el siguiente día hábil.
5. NBN no tiene restricciones sobre ordenes mínimas, sin embargo, pueden aplicar gastos de envío mínimos.
6. Todas las órdenes se envían a través del servicio de mensajería que NBN haya contratado para tal efecto.
7. Los gastos de envío están sujetos a las variables del mercado, por lo que los Distribuidores deben consultar en su Oficina Virtual cualquier actualización que se haya hecho a las cuotas.
8. Los Distribuidores deben reportar inmediatamente a NBN cualquier orden errónea o incompleta al momento de la recepción de la orden. En caso de que una orden se haya dañado durante la transportación, el Distribuidor deberá rechazar el paquete y contactar inmediatamente a NBN.
9. En el caso de que una orden se pierda, el Distribuidor deberá esperar un mínimo de siete (7) días hábiles antes de solicitar ayuda o un reemplazo. A través del Servicio a Líderes, el Distribuidor podrá solicitar el estatus de rastreo de su pedido.
10. Todos las ordenes deben ser debidamente pagadas, adjuntando una forma de pago adecuada. NBN no se hace responsable por las ordenes que se retrasen o no sean procesados si la información de pago es ilegible, está incompleta, o el pago enviado es insuficiente. NBN no es responsable de notificar al Distribuidor de los retrasos que se deban a información incompleta.
11. NBN no se hace responsable por retrasos en el envío ocasionados por circunstancias ajenas a su operatividad.

F) ARTÍCULOS AGOTADOS:

1. Si cualquier producto se encuentra temporalmente agotado, el Distribuidor será notificado de ello en su Oficina Virtual en el momento de solicitar su orden de compra. En caso de que la orden de compra haya sido procesada y, la Oficina no cuente con el producto, el Distribuidor podrá solicitar la anulación de esa orden o tomar la decisión de esperar a que el producto esté disponible físicamente.
2. Las ordenes pendientes siempre se surten primero y serán enviadas sin cargo adicional en la siguiente orden de compra.
3. A su entera discreción, NBN podrá sustituir el contenido de los paquetes de productos preestablecidos.

G) REEMBOLSOS DE ORDENES PAGADAS POR DISTRIBUIDORES:

1. Para que una orden de compra pueda ser reembolsada, debe devolverse completa; no podrá haber devoluciones parciales.





2. Para que una orden pagada sea reembolsada, no se debe haber procesado el cierre de la quincena en curso en la que hizo la orden de compra.
3. Al momento de que NBN acepte reembolsar una orden de compra, se reembolsará al Distribuidor el 100% del costo neto del precio de compra original, siempre y cuando esa orden de compra no haya generado gastos administrativos, los cuales serán descontados del valor original.

H) PROCEDIMIENTO PARA DEVOLUCIONES:

Para intercambiar o devolver un producto, el Distribuidor debe:

- 1) Llamar al Departamento de Atención a Líderes.
- 2) Brindarle el número de orden de compra.
- 3) Hacer de su conocimiento el(los) producto(s) que será(n) intercambiado(s) o devuelto(s),
- 4) Si se trata de un intercambio de productos, deberá solicitar la anulación de la orden de compra generada y podrá solicitar nuevamente una orden de compra de acuerdo a los productos que requiera.
- 5) El Distribuidor, es responsable de pre-pagar todos los gastos de envío relacionados con el envío de los artículos devueltos o intercambiados. NBN no acepta paquetes con gastos de envío por cobrar.
- 6) Mientras NBN no reciba los productos a ser devueltos o intercambiados, no se procesará la devolución o cambio. Es responsabilidad del Distribuidor que los paquetes lleguen a los almacenes de NBN. Si NBN no recibe el producto a devolverse, es responsabilidad del Distribuidor rastrear el paquete.
- 7) En caso de que el producto lo haya recibido en mal estado por situaciones de transporte, deberá documentarse fotográficamente para proceder con el cambio.

I) RESPONSABILIDAD EN LA MANIPULACIÓN DE LOS PRODUCTOS:

1. La alteración del producto está estrictamente prohibida por NBN, pudiendo generar responsabilidades legales.
2. Los Distribuidores que alteren los productos serán sujetos de una terminación inmediata, así como de consecuencias penales y/o civiles.

J) VENTA A CLIENTES PERSONALES:

1. Los Distribuidores pueden comprar productos a precio de Distribuidor y venderlos directamente a sus clientes al precio sugerido al público por NBN.
2. Los Distribuidores deben dar a todos los clientes personales un documento de venta de conformidad como lo establece la ley de su país.

VIII. COMISIONES

El Plan de Negocios de NBN se basa en el sistema de distribución de persona a persona del Mercadeo de Redes y la venta directa de los fabricantes y distribuidores a los consumidores finales. Los Distribuidores reciben comisión por los productos que compran y distribuyen en su organización. Como referencia, el Plan de Negocios de NBN se incorpora a las presentes Políticas & Procedimientos.





A) PAGOS Y SUS REQUISITOS:

1. Para tener derecho a bonificaciones, comisiones, avances de rango e incentivos, los Distribuidores deben estar Activos y cumplir con el Contrato de Distribución.
2. Siempre que el Distribuidor cumpla con los términos del Contrato, NBN le pagará bonificaciones/comisiones de conformidad con el Plan de Negocios de NBN.
3. No se paga bonificaciones/comisiones sobre la compra de ningún material promocional, tales como los materiales de ventas.
4. Los pagos de bonificaciones/comisiones se efectúan a través del modo establecido en el Plan de Negocios de NBN.
5. Si un Distribuidor encuentra cualquier discrepancia en sus bonificaciones/comisiones, ésta debe reportarse al Departamento de Atención a Líderes dentro de los 15 días siguientes a la recepción del pago de bonificaciones/comisiones para que se hagan los ajustes necesarios.
6. Los pagos se procesarán por cantidades iguales o superiores a \$10.00 dólares americanos después del descuento por concepto de mantenimientos. Si las ganancias netas del Distribuidor no igualan o superan este monto, las bonificaciones/comisiones se acumularán hasta alcanzar el monto mínimo que se requiere para efectuar un pago.
7. Bajo ninguna circunstancia NBN dividirá pagos de bonificaciones/comisiones entre cónyuges que se estén divorciando o miembros de entidades en proceso de disolución.
8. El pago de las comisiones se debe aplicar únicamente a una cuenta bancaria que esté a nombre del afiliado o distribuidor.

B) RETENCIÓN DE LOS PAGOS DE BONIFICACIONES/COMISIONES:

1. NBN puede retener los pagos de bonificaciones/comisiones de un Distribuidor hasta que no haya enviado los documentos necesarios para el pago correspondiente.
2. En caso de que el Distribuidor no entregue los documentos solicitados, la comisión se acumulará para el siguiente periodo hasta que el Distribuidor complete el trámite requerido.
3. Las comisiones que sean presentadas para su pago, con sus documentos dentro de los primeros seis meses, serán pagaderas siguiendo el protocolo actual. Ahora bien, aquellas que superen el mencionado límite temporal, serán pagadas, bajo procedimiento adicional, para lo cual se dilatará el pago y estará sujeto a las condiciones contables, tributarias y financieras del momento.

IX. RESTRICCIONES

NBN tiene la obligación fiduciaria de proteger y salvaguardar a los Distribuidores que han depositado su confianza en la misión y administración de NBN. En la realización de su negocio, los Distribuidores deben esforzarse por promover la reputación de los productos y servicios de NBN, y abstenerse de toda conducta que pueda ser perjudicial e incompatible con el interés público superior de NBN como referencia. Cualquier actualización de cumplimiento que NBN haga, se incorpora automáticamente al presente Contrato.

A) REPRESENTACIONES: DISTRIBUIDORES

1. Representarán honesta y justamente a NBN, sus productos y programas, en sus pláticas con Distribuidores actuales y potenciales.





2. No pueden formar parte de un contrato o transacción en nombre de NBN o representarse a sí mismos como empleados, ejecutivos o proveedores de la misma.
3. No pueden hacer ninguna afirmación en cuanto a las propiedades terapéuticas o curativas de los productos de NBN. Los productos de NBN no buscan diagnosticar, tratar, curar, mitigar o prevenir ninguna enfermedad y nunca deben ofrecerse como tal.
4. No deben sugerir ningún diagnóstico, pronóstico, evaluación, tratamiento, descripción, administración o remedio de ningún padecimiento, dolencia o enfermedad.
5. No pueden hacer proyecciones falsas, irracionales, erróneas o intencionalmente distorsionadas de ingresos ante Distribuidores actuales o potenciales. Cualquier proyección de ingresos debe incluir un resumen de compensación, que NBN emite periódicamente. Dicho resumen debe entregarse a cada prospecto al momento en que estas proyecciones se hacen, y puede descargarse desde la Oficina Virtual del Distribuidor.
6. Enfatizarán que el éxito en el programa de comercialización de NBN puede variar de un Distribuidor a otro y dependerá de los esfuerzos personales, incluyendo, pero no limitándose, a la habilidad y al tiempo invertido en el desarrollo del negocio.
7. Son completamente responsables de las manifestaciones verbales o escritas que hacen respecto a NBN, sus productos, servicios y oportunidades, que no vayan de acuerdo con el material de ventas oficial actual de NBN.

B) PUBLICIDAD:

1. NBN compensa a sus Distribuidores por comercializar productos de persona a persona. Esto se puede hacer en un entorno donde se brindan servicios personales (por ejemplo, peluquerías, salones de belleza, oficinas de bienes raíces, clubes de salud, etc.)
2. *Ferias y exposiciones:* la publicidad en stands, publicidad y promoción de los productos, servicios u oportunidad de negocio de NBN en ferias, exposiciones, mercados al aire libre u otro evento similar, requieren la aprobación previa por escrito del Corporativo Central de NBN. Toda solicitud debe hacerse con un mínimo de 30 días antes del evento y antes de que se firme cualquier contrato con el lugar organizador.
3. *Anuncios exteriores y exhibidores:* Los anuncios exteriores o exhibidores que anuncien a NBN o a sus productos no serán permitidos en ningún lugar, a menos que tenga previa autorización de NBN y siempre deberá incluirse el logotipo de DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con el número de identificación (ID) del distribuidor responsable de ese anuncio.
4. *Artículos Promocionales:* A excepción de los artículos promocionales pre-aprobados que NBN ponga a la venta, ningún Distribuidor podrá utilizar las marcas registradas de la empresa, logotipos o diseños en ningún artículo promocional de producción independiente (por ejemplo: calcomanías para vehículos / imanes, llaveros, gorras, camisetas, tazas, lápices, bolígrafos, tarjetas de presentación, carteles, etiquetas, papelería, etc.) que NBN no autorice.
5. *Utilización de las marcas comerciales de NBN:* los Distribuidores no pueden usar, reproducir o difundir el nombre comercial, logotipo ni ninguna marca comercial o marca de servicio de NBN, excepto los que se encuentran en la documentación publicada y puesta a disposición por NBN. Esto incluye, pero se limita al uso del término "NBN" (o cualquier variación o similar confusa del mismo que pueda llevar a alguien a creer que se trata de NBN Living "NBN"), el logotipo corporativo y todas las marcas o lemas que designen productos o servicios ofrecidos por NBN que no haya autorizado.





6. Todo el material del Distribuidor debe mostrar la frase, “Distribuidor Independiente de NBN Living” en un lugar visible, con el mismo tamaño de la fuente (o mayor, mínimo 14 puntos), color y tipo del texto circundante, y debe enviarse a NBN para su aprobación antes de su producción. Los Distribuidores no pueden usar el nombre NBN LIVING, GENOXIDIL ni ninguna otra marca registrada de NBN LIVING, ya sea existente o creada en el futuro, de ninguna forma en el nombre de su equipo, lema, nombre del sitio web externo, su dirección o extensión de su sitio web personal, dirección de correo electrónico, como nombre personal o como apodo.
7. Los Distribuidores aceptan evitar mencionar cualquier referencia o enlaces a sitios web a cualquier literatura externa con el objeto de verificar o hacer hincapié en los efectos medicinales o terapéuticos de cualquier producto de NBN o de sus componentes. Como referencia, estas afirmaciones se convierten en afirmaciones directas que no cuentan con una validación adecuada.
8. Los Distribuidores deben evitar hacer falsa referencia a autoridades (por ejemplo: deidades, médicos, enfermeras, terapeutas, científicos, corporativos de NBN, etc.) cuando presenten los productos o la oportunidad del Plan de Negocios de NBN.
9. Los Distribuidores no pueden cobrar ninguna cuota con fines de lucro por los servicios, cursos, literatura, materiales, sitios web, afiliaciones u otro material relacionado con NBN.
10. **Queda estrictamente prohibido que los Distribuidores anuncien o exhiban los productos de NBN por debajo del precio sugerido de venta publicado por NBN en cualquier material publicitario, ya sea en medios impresos, electrónicos, redes sociales u otros.**
11. Todas las solicitudes de aprobación de publicidad deben presentarse junto con una copia impresa del material propuesto, antes de que el material sea publicado o distribuido. Esta publicidad incluye, pero no se limita a: literatura, grabaciones de audio o de video, mensajes de correo electrónico, materiales impresos en gran formato, publicidad en vehículos, tableros de anuncios, sitios web, comunicaciones vía Internet, redes sociales, plataformas digitales, mensajes telefónicos, anuncios impresos, mercancía, etc. Cualquier material aprobado es para uso personal y distribución dentro de la organización personal en línea descendente del Distribuidor.
12. La comercialización en medios masivos de comunicación no está autorizada y toda solicitud para proyectos de este tipo tendrá que ser aprobada por NBN. Algunos ejemplos de este tipo de comercialización incluyen la aparición en radio y televisión, infomerciales o comerciales, mantas publicitarias y/o publicidad en línea.
13. Los Distribuidores no pueden vender o distribuir la grabación de ningún evento de NBN y/o conferencias sin la autorización por escrito de NBN. Los Distribuidores tampoco pueden reproducir para su venta o para uso personal grabaciones de audio o video producidas por NBN.
14. NBN se reserva el derecho, a su entera discreción, de solicitar la eliminación inmediata de todos los materiales que los Distribuidores utilicen para promover los productos o la oportunidad de NBN que no cumplan con sus estándares o que se consideren ofensivos.
15. La violación de cualquiera de las restricciones antes mencionadas puede dar lugar a la suspensión inmediata y/o terminación en espera de los resultados de una investigación.
16. Los Distribuidores deben utilizar sólo los canales de distribución autorizados para construir sus organizaciones de comercialización.





C) PUBLICIDAD EN INTERNET:

1. Las políticas de publicidad en general se aplican a internet / publicidad electrónica y multimedia, incluyendo los mensajes en sitios de redes sociales (por ejemplo: Facebook, Twitter, You Tube, LinkedIn) o sitios de opinión (por ejemplo: blogs, Yelp, etc.)
2. Los Distribuidores no promoverán o venderán productos de NBN en ninguna subasta electrónica o física o en sitios de venta (incluyendo, pero no limitándose a sitios como: Amazon, Mercado Libre, eBay, Craigslist, Yahoo, etc.) Para proteger los esfuerzos de comercialización de persona a persona, NBN se reserva el derecho de restringir la promoción o venta de sus productos en cualquier sitio electrónico que no considere aceptable.
3. Los nombres de dominios destinados a ser utilizados en la comercialización de los productos o la oportunidad de NBN deben ser enviados para su aprobación antes de ser comprados. Los Distribuidores no están autorizados a utilizar el nombre comercial NBN Living "NBN" ni ninguna otra marca comercial de NBN (o cualquier variación o similar confusa del mismo que pueda llevar a alguien a creer que se trata de NBN Living) como parte de su dirección de correo electrónico, nombre de dominio, anuncios en línea, razón social, nombre(s) de usuario y/o detalles contractuales. Los Distribuidores aceptan transferir a NBN cualquier nombre de dominio que viole esta política, asumiendo el costo que esto conlleve.
4. Bajo ninguna circunstancia ningún Distribuidor podrá afirmar que su sitio web es oficial de NBN Living.
5. NBN ofrece sitios web replicados de venta al por menor en Internet con texto y fotografías pre-autorizados para que los Distribuidores puedan administrar a sus clientes minoristas e inscribir a nuevos Distribuidores. Ninguna página de inscripción o carritos de compra independientes de los sitios web replicados de NBN serán autorizados para promover los productos u oportunidad de NBN.
6. Los Distribuidores pueden crear sus propios sitios web independientes, siempre que éstos hayan sido previamente revisados y aprobados por NBN. Para iniciar el proceso de aprobación de una página web personal, por favor póngase en contacto con el Departamento de Arte y Diseño para recibir instrucciones.
 - a) Una vez que la solicitud de autorización se reciba, el Distribuidor acepta que cualquier cambio que se haga al sitio en el futuro debe enviarse por escrito a NBN para su autorización.
 - b) Los Distribuidores son responsables de mantener su sitio independiente actualizado, incluyendo información de productos, promoción, eventos y comercialización.
 - c) Todos los sitios web están autorizados sólo para uso personal. Los Distribuidores no pueden dar a otros Distribuidores la dirección de réplicas de sitios web independientes.
7. La violación de cualquiera de las restricciones anteriores dará lugar a la suspensión inmediata y/o terminación del Distribuidor en espera de que el material ofensivo sea retirado y/o los resultados de una investigación.
8. Le recomendamos no usar logotipos y marcas comerciales de terceros. Las leyes varían mucho según la ubicación geográfica y, aunque existen excepciones de "uso justo" para logotipos y marcas comerciales, nunca debe usar propiedad que pertenezca a otra persona sin permiso. Usar propiedad que le pertenece a otra persona puede traer un escrutinio innecesario y posibles demandas legales tanto para usted como para NBN LIVING. Puede hacer referencias escritas a compañías y marcas de terceros, pero no puede usar sus logotipos, ilustraciones u otros materiales de marca registrada sin una autorización previa por escrito.





D) MENSAJES DE CORREO ELECTRÓNICO NO DESEADOS (SPAM):

1. NBN tiene una política de tolerancia cero respecto a cualquier actividad de correo no deseado que los Distribuidores lleven a cabo. El correo no deseado es el envío de mensajes electrónicos u otros, en un intento de forzar a recibir información a otras personas que no han expresado el deseo o dado su consentimiento para recibir dicha información, independientemente de incluirse o no una firma en el mensaje.
2. Mensajes de Correo Electrónico No Solicitados. NBN no permite que los Distribuidores envíen mensajes comerciales de correo electrónico no solicitados, a menos que cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos vigentes incluyendo, pero no limitándose a la Ley de Control de Pornografía y Mercadeo No Solicitados (CAN-SPAM, por sus siglas en inglés), y que hayan sido aprobados por NBN antes de su distribución. Cualquier mensaje de correo electrónico que promueva a NBN Living, la oportunidad de NBN Living, o los productos y servicios de NBN enviado por un Distribuidor debe cumplir con lo siguiente:
 - a) Debe haber un aviso en el mensaje de correo electrónico que informe al destinatario que él o ella puede responder al mensaje, a través de una dirección válida de correo electrónico de respuesta. Para solicitar que no se le envíen futuras invitaciones o correspondencia por correo electrónico, el remitente debe tener una dirección de correo electrónico de respuesta en funcionamiento.
 - b) El mensaje de correo electrónico debe incluir los datos de contacto del Distribuidor.
 - c) El mensaje de correo electrónico debe informar y destacar claramente que se trata de publicidad o una invitación.
 - d) El uso de textos de asunto engañosos y/o información falsa en los encabezados están prohibidos.
 - e) Todas las solicitudes de exclusión, sean recibidas por correo electrónico o correo regular, deben ser respetadas. Si un Distribuidor recibe una solicitud de exclusión por parte del destinatario de un mensaje de correo electrónico, el Distribuidor deberá reenviar dicha solicitud a NBN.
 - f) NBN puede enviar periódicamente mensajes comerciales de correo electrónico en nombre de los Distribuidores. Con la firma del Contrato de Distribución, el Distribuidor acepta que NBN puede enviar dichos mensajes de correo electrónico y que las direcciones físicas y de correo electrónico del Distribuidor serán incluidas en dichos mensajes de correo electrónico tal como se describe más arriba. Los Distribuidores deberán atender todas las solicitudes de exclusión.
3. Marcación Automática y correos electrónicos No Solicitados:
 - a) A excepción de lo dispuesto en esta sección, los Distribuidores no pueden usar o transmitir correos electrónicos no solicitados o utilizar un sistema telefónico de discado automático en lo que se refiere a la operación de su negocio de NBN.
 - b) El término "sistema telefónico de discado automático" se refiere a un equipo que tiene la capacidad de:
 - (a) almacenar o producir números telefónicos para llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y
 - (b) para llamar a ese número.
 - c) El término "correo electrónico no solicitado" se refiere a la transmisión, vía email, de cualquier material o información que publicite o promocióne a NBN Living, sus productos, su Plan de Negocios o cualquier otro aspecto de NBN que se transmita a cualquier persona. Este término no incluye el envío de un correo electrónico: (a) a cualquier persona que haya dado previa y expresamente su invitación o consentimiento; o (b) a cualquier persona con la que el Distribuidor tenga una relación comercial o personal establecida.





- d) El término "relación comercial o personal establecida" se refiere a una relación anterior o existente conformada por una comunicación bilateral voluntaria entre un Distribuidor y una persona, con base en: (a) una consulta, inscripción, compra o transacción hecha por la persona con respecto a los productos ofrecidos por tal Distribuidor; o (b) una relación personal o familiar, que no ha sido terminada por ninguna de las partes.

E) INFORMACIÓN ANTE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

Los Distribuidores no deben tratar de dar respuesta a las preguntas que hagan los medios de comunicación sobre NBN, sus productos, o su negocio independiente, y aceptan referir inmediatamente toda pregunta de los medios de comunicación a la Dirección del Corporativo Central.

F) MARCA REGISTRADA, INFORMACIÓN PRIVILEGIADA Y SECRETOS COMERCIALES:

La marca comercial de NBN Living "NBN" es un activo empresarial importante y valioso cuyo propietario directo es el Ing. Oscar Humberto Hernández García. La marca ayuda a identificar los productos de NBN en todo el mundo y a distinguir los productos de los de sus competidores. NBN debe proteger su marca registrada de cualquier uso indebido y violación, de lo contrario, podría perderse. Cada vez que una marca o símbolo se utiliza incorrectamente o es utilizada por alguien que no sea su propietario, el valor y la importancia de la marca puede disminuir notablemente. Por lo tanto, NBN hace todo lo posible para proteger su marca, su logotipo corporativo, y diseños, de manera que otros no los puedan utilizar. Las normas que se establecen a continuación han sido desarrolladas para mantener la integridad de la marca comercial de NBN y asegurar que su nombre y sus marcas estén disponibles exclusivamente para el negocio de NBN.

1. **Se requiere autorización antes de usarse:** NBN no permitirá el uso de su nombre comercial (nombre de *NBN Living* "NBN"), sus marcas comerciales (nombres de productos), diseños o símbolos a cualquier persona, incluyendo un Distribuidor, sin su previo consentimiento. NBN emitirá órdenes de cese y desistimiento a cualquier persona que esté usando su nombre comercial, marcas comerciales, diseños y símbolos sin su autorización y, en su caso, tomará las medidas legales apropiadas ante el incumplimiento de una orden de cese y desistimiento.
2. Los Distribuidores no pueden usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas comerciales, nombres de servicios, marcas de servicios, logotipos o nombres de productos actuales o adquiridos posteriormente, nombre de NBN (referidos colectivamente como Propiedad Intelectual) ni ninguna otra variación o similar confusa de los mismos, de manera que puedan causar confusión, inducir al error o engaño en cuanto al origen de los productos o servicios anunciados.
3. Los Distribuidores no pueden usar la propiedad intelectual de NBN ni ninguna otra variación o similar confusa de la misma en una razón social, dirección de correo electrónico, dominio o sub-dominio de internet, número telefónico, anuncios en línea, nombre(s) de usuario ni en ninguna otra dirección, datos de contacto o título.
4. El Distribuidor acepta reasignar inmediatamente a NBN cualquier registro de los nombres de NBN, nombres comerciales, marcas comerciales o nombres de dominios de Internet registrados o reservados que violen esta política. De lo contrario, esto dará pie a la terminación inmediata de la Condición de Distribuidor. Estas disposiciones continuarán en vigor tras la terminación del presente Contrato.
5. La información del Distribuidor, incluyendo nombres, direcciones, direcciones de correo electrónico y números telefónicos de otros Distribuidores, son secretos comerciales confidenciales de NBN.





6. La información confidencial se transmite como tal al Distribuidor, sin embargo, para efectos del presente Contrato de Confidencialidad y no divulgación, NBN no proporcionará esta información al Distribuidor.
7. Los Distribuidores se comprometen a no revelar dicha información a terceros ni utilizar dicha información para fines que no tengan que ver con la Corporación o para competir con NBN.
8. El Distribuidor reconoce que dicha información confidencial es de carácter único y que la divulgación o uso de la misma es violación de esta disposición dará lugar a un daño irreparable a NBN y al negocio de los Distribuidores Independientes.
9. Por solicitud de NBN, cualquier Distribuidor actual o anterior devolverá a NBN la información confidencial en original que haya recibido, así como todas las copias de la misma.
10. NBN y sus Distribuidores Independientes tendrán derecho a observar medidas precautorias para prevenir la violación de esta política.
11. NBN prohíbe a sus Distribuidores, ya sea directamente o a través de un tercero, la promoción del negocio de otra empresa de redes de mercadeo, durante la realización de actividades relacionadas con NBN o patrocinadas por ella, o cualquier otra actividad promovida como tal.
12. NBN prohíbe a los Distribuidores la venta o promoción de los productos de otra empresa de redes de mercadeo, junto con los productos de NBN, en cualquier sitio físico o virtual, exhibidor, o anuncio.
13. Los Distribuidores son contratistas independientes, y NBN no impide su participación o actividad de venta en otras oportunidades de mercadeo en red o de venta directa, siempre y cuando no se trate de oportunidades que compitan directamente con NBN Living.
14. En caso de que los Distribuidores opten por participar en otra oportunidad de venta directa que no sea considerada como competencia, los Distribuidores se comprometen a mantener organizaciones independientes una de la otra. Los Distribuidores no se involucrarán en patrocinio cruzado. Esta política se aplicará en todos los países donde NBN opere oficialmente y se mantendrá en vigor tras la cancelación del presente Contrato.
15. La violación de la carta y/o del espíritu de las Políticas & Procedimientos constituye la renuncia voluntaria y la cancelación del Contrato del Distribuidor Independiente, a partir de la fecha de la violación, y la retención y/o pérdida de todas las bonificaciones/comisiones por pagar durante y después del mes en que ocurrió la violación.
16. Las violaciones a esta política son especialmente perjudiciales para el crecimiento y las ventas, y NBN puede ser objeto de daños y perjuicios a raíz de las mismas.

X. ACUERDO DE NO COMPETENCIA

Cualquier Distribuidor que sea terminado y/o cancele su condición de Distribuidor, no deberán competir con NBN o con cualquiera de sus Distribuidores mediante la invitación de los clientes existentes de NBN a cualquier negocio similar a NBN en un entorno de comercialización multinivel o su equivalente, durante un período de doce (12) meses.

XI. MEDIDAS DISCIPLINARIAS

Todas las políticas en las presentes Políticas & Procedimientos, las cuales incluyen la Aplicación de Inscripción, Términos & Condiciones y Contrato del Distribuidor Independiente, el Plan de Compensación de NBN Living, y cualquier otro contrato incorporado como referencia, y llevado a cabo por y entre NBN y los Distribuidores, constituyen términos materiales del contrato entre NBN y los Distribuidores. Cualquier violación a los Términos & Condiciones aceptadas por y entre NBN y los Distribuidores, o





a las Políticas & Procedimientos, o cualquier conducta empresarial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor puede dar lugar, a discreción de NBN, a una o varias de las siguientes medidas correctivas:

1. La emisión de una advertencia por escrito.
2. La reasignación de toda o parte de su organización de comercialización.
3. La suspensión de su Contrato de Distribuidor Independiente:
La suspensión significa que, mientras se lleva a cabo una investigación o se toma una decisión final, el Distribuidor no podrá llevar a cabo ningún negocio de NBN hasta que se levante dicha suspensión (no recibirá pagos de bonificaciones/comisiones ni tendrá comunicación con su organización en línea ascendente o descendente). Cualquier Distribuidor que sea sorprendido llevando a cabo negocios de NBN durante una suspensión dará pie a que se cancele inmediatamente su distribución con NBN.
4. La terminación de su Contrato de Distribuidor Independiente (el Distribuidor pierde todos sus pagos de bonificaciones/comisiones pendientes y el derecho al acceso a su organización en línea descendente) y,
5. Cualquier otra medida expresamente establecida en las Políticas & Procedimientos.

XII. DECLARACIÓN DE PRIVACIDAD

1. NBN mantiene un compromiso firme con la privacidad y hace todo lo posible por proteger la seguridad de los Distribuidores y Clientes que deseen hacer un negocio con NBN; NBN tiene puestas en práctica medidas de seguridad para protegerse contra la pérdida, mal uso y alteración de la información que solicitamos y administramos de los Distribuidores y Clientes. NBN utiliza los servicios de compañías líderes en la industria en seguridad de servidores y tecnología de encriptación para proteger las transacciones de los Distribuidores y Clientes, y toma las medidas precautorias necesarias para protegerlos contra robo de identidad o fraudes con tarjetas de crédito, lo cual incluye la verificación de la información del Distribuidor con cada transacción. NBN nunca venderá la información que solicita ni la usará para promover productos y servicios que no estén relacionados con NBN.
2. Los Distribuidores reconocen que recibirán o tendrán acceso a Información Personal. Los Distribuidores mantendrán dicha información por separado y aparte de cualquier otra información utilizada o en poder del Distribuidor y se compromete con NBN a solicitar, usar y/o revelar Información Personal sólo para los fines autorizados por NBN con respecto al uso y/o revelación de la Información Personal. El Distribuidor cumplirá en todo momento con la Legislación de Privacidad y avisará a NBN sobre cualquier violación o sospecha de violación a la seguridad y protección de la Información Personal.

XIII. INDEMNIZACIÓN

Todo Distribuidor mantendrá a NBN indemne de reclamaciones, daños, o responsabilidades que deriven de declaraciones falsas, negligencia o incumplimiento de las Políticas & Procedimientos por parte del Distribuidor. Esta disposición seguirá teniendo efecto aún después de la cancelación del Contrato.





XIV. PRIORIDAD LEGAL

Las Políticas & Procedimientos de NBN están sujetas a las leyes vigentes que rijan nuestra industria. Estas leyes tienen prioridad sobre cualquier tema incluido en el presente documento.

XV. MODIFICACIONES AL PROGRAMA

Con el fin de mantener un negocio viable y de cumplir con las leyes que rigen y las condiciones económicas, NBN tiene el derecho exclusivo y la discreción de modificar su Plan de Negocios, línea de productos, precios, Términos & Condiciones y Políticas & Procedimientos. Dichas modificaciones tendrán efecto inmediato tras su notificación a los Distribuidores. Las actualizaciones se mostrarán en la Oficina Virtual del Distribuidor. Una versión impresa de las mismas se pondrá a disposición del Distribuidor si lo solicita por escrito. Los Distribuidores aceptan cumplir con cualquiera de estas modificaciones.

XVI. CLÁUSULA DE NO RENUNCIA

El incumplimiento por parte de NBN de ejercer sus derechos a las disposiciones establecidas en las presentes Políticas & Procedimientos, Plan de Negocios de NBN Living, Aplicación de Inscripción y Contrato, o en cualquier otro documento al que se hace referencia en el presente documento, no constituirá una renuncia al derecho de NBN para exigir su cumplimiento exacto. La renuncia de este derecho por parte de NBN, sólo puede hacerse efectiva por escrito a través de un funcionario autorizado de NBN.

XVII. POLÍTICA DE EJECUCIÓN

Si se encontrara que alguna disposición de las Políticas & Procedimientos fuera inválida, ilegal o inaplicable por cualquier razón, NBN podrá modificar o eliminar dicha disposición. La modificación o supresión de cualquier cláusula o disposición, no afectará a las cláusulas y disposiciones restantes, que permanecerán en pleno vigor y efecto.

XVIII. ARBITRAJE:

- 1) Tanto el Distribuidor como NBN reconocen que su legislación se rige por las presentes Políticas & Procedimientos. Cualquier reclamación, litigio u otra diferencia que surja se resolverá como está escrito a continuación: Todas las obligaciones constantes en este instrumento serán ejecutadas de buena fe. En caso de existir discrepancias en la interpretación o en la ejecución de este acuerdo, será resuelta por mutuo acuerdo de las partes en un primer término, para lo cual se establecerá una mediación directa de 15 días para la solución del impase. Si en el plazo establecido en el inciso anterior no se hubiere llegado a una solución, la controversia será resuelta por aplicación de la Ley de Arbitraje y Mediación del país que corresponda a su registro.





XIX. LEGISLACIÓN APLICABLE, JURISDICCIÓN Y SEDE VIGENTES

La jurisdicción y competencia de cualquier asunto que no esté sujeto a Arbitraje deberá residir en la ciudad de Zapopan, Jalisco, única ciudad sede del Corporativo Central NBN Living, a menos que, las Leyes del país en que el Distribuidor reside exijan expresamente la aplicación de sus leyes, en este caso, las leyes del país regirán en lo que respecta a la jurisdicción y al lugar.



nbnliving.com

