



**GOLDEN NEO-LIFE**  
**DIAMITE**  

---

**INTERNATIONAL**

# Políticas y Procedimientos





**INTERNATIONAL**

Todos los derechos reservados. Este folleto no podrá ser reproducido sin permiso escrito por parte de GNLD International.

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS



<b>INFORMACIÓN DE REFERENCIA RÁPIDA.....</b>	<b>2</b>	<b>H. POLÍTICAS DE ENVÍOS.....</b>	<b>24</b>
<b>CÓDIGO DE CONDUCTA DEL DISTRIBUIDOR.....</b>	<b>3</b>	Zonas de Envío GNLD México	
<b>A. REDES.....</b>	<b>4</b>	Envíos de Cajas y Artículos por Pieza	
El Contrato Mercantil		Tiempos para Envíos/Entrega de Productos	
Un Contrato por Familia		Cargos por Manejo/Envío	
Restricciones de Edad		Envíos Directos a sus Clientes o	
Patrocinio de Distribuidores		Distribuidores	
Distribuidores Activos		Órdenes con Retraso	
Distribuidores Inactivos		Políticas Relativas al Servicio de Mensajería	
Territorio		Embarques Dañados o con Faltantes	
Patrocinio Internacional		<b>I. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS.....</b>	<b>26</b>
Mantenimiento de Reconocimiento de		Procedimientos de Fin de Mes	
Director		Órdenes por Teléfono o Fax a Fin de Mes	
Responsabilidades del Patrocinador		Órdenes Pagadas con Tarjeta de Crédito	
<i>Planes</i> de Reconocimiento		Rechazada a Fin de Mes	
<b>B. LÍNEAS DE PATROCINIO.....</b>	<b>8</b>	<b>J. INFORMACIÓN FISCAL.....</b>	<b>27</b>
Transferencias		De la Necesidad de Contar con Registros	
Compra/Venta de una Red		Contables Precisos	
Herencia de Redes		Reembolso sobre Volumen de Compra	
Sociedades y Corporaciones		Reembolso de Liderazgo y Niveles Superiores	
Divorcio		Registro Federal de Causantes	
<b>C. PUBLICIDAD.....</b>	<b>13</b>	Servicio de Facturación	
Negocio Independiente		<b>K. PAGO DE REEMBOLSOS POR VOLUMEN.....</b>	<b>28</b>
Uso del Nombre Comercial y la Marca		Recibiendo sus Reembolsos Mensuales	
Comercial de GNLD		Que Reportes se Envían	
Directorio Telefónico		<b>L. RENOVACIÓN ANUAL.....</b>	<b>29</b>
Exhibidores y Ventas en Tiendas		Servicios Administrativos	
Centros de Servicio y Capacitación GNLD		<b>M. CÓMO PONERSE EN CONTACTO CON</b>	
<b>D. PRODUCTOS.....</b>	<b>16</b>	<b>SERVICIOS AL DISTRIBUIDOR.....</b>	<b>30</b>
La Garantía GNLD		Manteniéndose en Contacto con su	
Cambio de Productos		Patrocinador	
Política de Readquisición		El Servicio con Una Sola Llamada, su Enlace	
Los Productos y sus Usos Previstos		Inmediato con GNLD	
Reempaque de Productos GNLD		Cómo Notificar un Cambio de Domicilio o	
Cambios de Literatura		De Información para su Registro	
Ventas de Productos GNLD Exclusivamente		<b>N. DEVOLUCIÓN DE PRODUCTOS.....</b>	<b>31</b>
<b>E. SOLUCIÓN DE VIOLACIONES A</b>		Faltantes de Productos o Productos Dañados	
<b>POLÍTICAS.....</b>	<b>19</b>	Garantía al Cliente	
Sanción o Cancelación		<b>N. LIDERAZGO.....</b>	<b>32</b>
<b>F. INFORMACIÓN BÁSICA PARA ORDENAR... 21</b>		<b>P. CONDUCCIÓN EN EL SALÓN PARA</b>	
Quiénes Pueden Solicitar Órdenes		<b>REUNIONES.....</b>	<b>33</b>
Cómo Pagar Órdenes			
Órdenes con Precio de Miembro Sugerido			
Órdenes con Costo de Distribuidor			
Órdenes de Literatura de Negocios			
<b>G. CÓMO SOLICITAR UNA ÓRDEN CON</b>			
<b>GNLD.....</b>	<b>22</b>		
Cómo Ordenar por Teléfono			
Cómo Ordenar por Fax			
Cómo Ordenar por Correo			
Cómo Ordenar por Internet			



# INFORMACIÓN DE REFERENCIA RÁPIDA PARA HACER NEGOCIOS CON GNLD

**DOMICILIO:**

GNLD International, S.A. de C.V.  
Havre No. 67 Col. Juárez  
C.P. 06600 México, D.F.

**SERVICIOS AL DISTRIBUIDOR:**

De lunes a viernes de 9 AM a 7 PM

[www.gnld.com.mx](http://www.gnld.com.mx)

**PEDIDOS:**

01 800 849-9987

**FAX: (ATENCIÓN A DISTRIBUIDORES)**

5514-3111  
Con 4 líneas

**FAX: (CONTABILIDAD / OPERACIONES)**

5207-0002

**GNLD OFICINAS ADMINISTRATIVAS  
(NO ORDENES O SOLICITUD)**

5514-5555

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS



Las Políticas y Procedimientos y el Código de Conducta de GNLD ilustran importantes principios necesarios para el desarrollo y mantenimiento de una Red GNLD. De manera conjunta, definen los derechos, obligaciones y responsabilidades de todos los Distribuidores GNLD. Protegen los beneficios a los que tienen derecho todos los Distribuidores Independientes de GNLD de acuerdo con el Plan de Mercadotecnia, y también definen las metas, valores y ventajas de operar su propio negocio GNLD, al mismo tiempo que respetan los derechos y oportunidades lo mismo de nuestros Distribuidores que de los consumidores a los

que éstos sirven. Al momento de firmar el Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente, todos los Distribuidores convienen en regirse por estas Políticas y Procedimientos, al igual que por el Código de Conducta y por cualquier modificación a los mismos que pudieran tener lugar ocasionalmente.

GNLD se reserva el derecho de modificar todas, o parte de, sus Políticas y Procedimientos, el Código de Conducta o el Plan de Mercadotecnia. Cualquier cambio estará sujeto a una cuidadosa consideración y a la revisión de su impacto en las Redes de GNLD.

## CÓDIGO DE CONDUCTA DEL DISTRIBUIDOR

El Código de Conducta del Distribuidor Independiente se basa en nuestros valores fundamentales, que son los que orientan todo aquello que hacemos y todas y cada una de las decisiones que tomamos. Estos valores *-integridad absoluta, la gente es lo primero, manufacturar productos que sí funcionen, ofrecer oportunidades iguales para todos, y tener una visión clara de largo alcance-* constituyen una herencia que debe ser preservada, apoyada y sostenida por todo Distribuidor GNLD. Todos aquellos Distribuidores que se integren a GNLD deberán regirse por este Código de Conducta y observar las Políticas y Procedimientos tal como se describen en este documento.

1. En todo momento habré de comportarme de manera amistosa y profesional y con total cortesía, dignidad y veracidad al tratar con los clientes, con mis compañeros Distribuidores y con el personal de la Compañía.
2. Observaré las reglas de comportamiento estándar aplicables a reuniones en todos los eventos de GNLD, y siempre recordaré que soy responsable de mantener en alto y proyectar la imagen de GNLD.
3. Me apegaré a la letra y el espíritu de las Políticas y Procedimientos de GNLD, al igual que a las normas y reglamentos de cualquier país en el que opere mi negocio. Haré aquello que sea correcto desde el punto de vista legal y apropiado desde el punto de vista ético.
4. Representaré de manera honesta y veraz la oportunidad de GNLD, el Plan de Mercadotecnia y los productos, y no haré ninguna afirmación exagerada en lo que se refiere a los productos de GNLD o el potencial de ingresos.
5. Cumpliré con orgullo y entusiasmo las responsabilidades de un Distribuidor GNLD, lo mismo que aquellas propias de un Patrocinador en el momento en el que alcance esos niveles.

Siempre mantendré en alto, y me apegaré a, la filosofía corporativa y los valores de GNLD, y me esforzaré por verdaderamente hacer una diferencia positiva en la vida de las personas.



# A. REDES

## 1. EL CONTRATO MERCANTIL DE DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

El Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente es una expresión honorable, legal y seria de la buena voluntad entre el nuevo Distribuidor, el Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador, y GNLD.

Al momento de firmar el Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente, se exige de las partes involucradas que demuestren su buena fe, un trato justo y un comportamiento ético en su esfuerzo por alcanzar sus metas de negocios. Los Distribuidores GNLD convienen en registrarse por las Políticas y Procedimientos de GNLD y por su Código de Conducta tal como se encuentran escritos y en la forma en que pudieran quedar sujetos a modificaciones de manera ocasional.

Adicionalmente, los Distribuidores GNLD convienen en lo siguiente:

a) Elaborar, tramitar y presentar cualquiera y todos los informes requeridos por ley o por las autoridades públicas en relación con la operación de su negocio por redes GNLD.

b) Cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos aplicables a la operación de su negocio por redes GNLD.

c) Presentar a los productos nutricionales GNLD como complementos alimenticios superiores, reconociendo que su objetivo no es el de curar, tratar o mejorar la condición producto de cualquier enfermedad, padecimiento o dolencia física.

d) Caracterizar y presentar a los productos GNLD de acuerdo con la información y las afirmaciones corporativas de GNLD. Cualquier afirmación basada en referencias e investigaciones que no sean las de GNLD, serán bajo la total responsabilidad del Distribuidor GNLD.

e) Utilizar los nombres comerciales, marcas comerciales, marcas de servicio y materiales registrados con derechos de autor de GNLD, en estricta conformidad con los requerimientos de GNLD.

f) Abstenerse de reproducir, imprimir, manufacturar, reempacar, o hacer que otras personas hagan cualquiera de estas cosas, en relación a los productos, la literatura, las fotografías, los videos y cualquier otro material de apoyo de ventas de GNLD.

g) Que los Distribuidores GNLD son contratistas independientes y que no son empleados o agentes de GNLD.

h) Que los títulos obtenidos por logros alcanzados y los reconocimientos de GNLD no representan puestos o títulos corporativos.

i) Que los Distribuidores GNLD operan sus Redes por su propia cuenta, y que todos los costos relacionados con la operación de una Red son responsabilidad exclusiva de cada Distribuidor individual.

j) Que los Distribuidores GNLD no pueden obligar a la Compañía en relación con costo o gasto alguno, y que tampoco podrá ningún Distribuidor GNLD incurrir en responsabilidad alguna a nombre de la Compañía.

## 2. UN CONTRATO POR FAMILIA

Cualquier esposo, esposa e hijos que vivan como un solo grupo familiar serán considerados como si fueran una sola pareja de Distribuidores registrada. En el caso de un grupo familiar así, únicamente se aceptará un Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente. Los cónyuges no podrán patrocinarse el uno al otro y habrán de ser considerados como una sola pareja de Distribuidores, independientemente del hecho de que ambos hayan firmado o no el Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente. En caso de que dos Distribuidores, cada uno con su propia Red, llegaran a contraer matrimonio, uno de estos Distribuidores tendría que renunciar a la titularidad de su Red e integrarse, sin su Red, al registro de su cónyuge. En caso de que un hijo cumpla con los requisitos de edad mínima y continúe viviendo con su familia, podrá poseer una Red Independiente, siempre y cuando presente una Declaración de Independencia Financiera, que deberá ser aprobada por GNLD.

### 3. RESTRICCIONES DE EDAD

La edad mínima requerida para un Distribuidor Independiente es de dieciocho (18) años, o bien la mayoría de edad legal en su país de residencia, la que sea mayor.

### 4. PATROCINIO DE DISTRIBUIDORES

En el momento en el que se firma un Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente, se establece una relación legal entre el nuevo Distribuidor y el Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador, GNLD, y cualquier parte que normalmente recibiera reembolsos por volumen y descuentos a través del Plan de Mercadotecnia de GNLD, durante la vida del Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente o cualquier prórroga del mismo.

Ocasionalmente, puede presentarse el caso de que dos Distribuidores GNLD contacten a la misma persona con el fin de patrocinarla como Distribuidor GNLD. En esos casos, existirá una relación contractual entre el nuevo Distribuidor y el Distribuidor ya existente que primero obtenga la firma del Distribuidor potencial en el Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente, de conformidad con lo dispuesto en el Código de Conducta y por los procedimientos de la compañía para conducirse en los salones de reuniones.

### 5. DISTRIBUIDORES ACTIVOS

Como resultado del costo que implica el llevar registros contables y listas de correo, imprimir y enviar por correo publicaciones, material promocional, etc., resulta necesario establecer un criterio para mantener un estatus activo como Distribuidor GNLD. Para mantener un estatus como Distribuidor activo y poder continuar recibiendo sus Reembolsos por Volumen, será necesario pagar la cuota de renovación anual de GNLD

#### ACTIVIDAD MENSUAL MINIMA

Para continuar siendo elegible para recibir los Reembolsos por Volumen de compra para cualquier Mes de Ventas dado, un Distribuidor deberá acumular por lo menos 100 puntos personales de volumen de compra durante ese mismo Mes de Ventas.

### 6. DISTRIBUIDORES INACTIVOS

Toda pareja de Distribuidores deberá pagar su cuota de Renovación Anual de GNLD para permanecer activa.





GNLD considerará un periodo de gracia durante el cual una pareja de Distribuidores podrá recuperar su estatus activo en cualquier momento bajo su patrocinador original a través del pago de la cuota de la renovación anual.

En caso de no hacerlo, una vez transcurrido el periodo de gracia, la Red se considerará como inactiva y su Equipo de Ventas se asignará al Patrocinador en línea ascendente existente en ese momento.

De vez en cuando los Distribuidores se mudan y pierden contacto con sus patrocinadores. Por azares del destino, pueden volver a tener contacto con GNLD a través de una nueva persona que conozcan.

En el caso de que desearan inscribirse nuevamente con esta nueva persona, será necesario seguir los siguiente criterios:

- El interesado no debe haber comprado ningún producto directamente a GNLD durante un periodo mínimo de 18 meses.\*<sup>1</sup>
- Debe firmar un nuevo contrato mercantil y pagar las cuotas correspondientes.
- El nuevo contrato mercantil deberá ir acompañado de una declaración del nuevo solicitante manifestando que ha estado inactivo durante 18 meses

GNLD verificará dicha inactividad mediante los siguientes procedimientos:

- Debe enviarse una carta certificada al patrocinador anterior informándole que se ha recibido un nuevo contrato mercantil. Una copia de esta carta deberá ser enviada al Director inmediato superior en caso de que el patrocinador no sea un Director titulado.
- El patrocinador anterior tiene 10 días hábiles para responder y dar su aprobación a este cambio.
- En caso de no aprobar el cambio deberá dentro de ese periodo, enviar sus razones por escrito a GNLD y/o enviar recibos de compra que demuestren alguna actividad dentro de los 18 meses anteriores.

\*1 Durante el periodo de inactividad, el Distribuidor no deberá hacer patrocinios, registrar volumen personal alguno, o adquirir producto de un Distribuidor a costo de miembro o de Distribuidor.

- También deberá enviarse una carta al posible nuevo patrocinador informándole que GNLD está confirmando la declaración de inactividad del solicitante.
- Deberá enviarse copia de toda correspondencia al nuevo solicitante para su información.
- En caso de no haber respuesta en la fecha estipulada en la carta, GNLD proseguirá con el proceso del nuevo contrato mercantil. Si hay un equipo de ventas debajo del anterior registro, el equipo de ventas ascenderá automáticamente.

En el caso de que los nuevos solicitantes cambien de opinión y decidan permanecer con su patrocinador existente, será necesaria manifestar su intención por escrito. GNLD enviará entonces una carta de confirmación para informar al nuevo patrocinador.

Para que un Director se vuelva inactivo, deberá renunciar a su Red por medio de notificación escrita dirigida a su patrocinador en línea ascendente y a GNLD informando que pretende dejar de operar como Distribuidor. El periodo de inactividad de 18 meses se contará a partir de la fecha en la que pierda su título de Director de acuerdo con el Plan de Mercadotecnia de GNLD vigente. GNLD se reserva el derecho de readmisión de dicho distribuidor.

## 7. TERRITORIO

Las ventas globales y las oportunidades de desarrollo de Redes de un Distribuidor GNLD no tienen restricciones de tipo territorial al interior del país en el que opere y se encuentre establecida la Compañía con la que el Distribuidor se haya registrado. Un Distribuidor GNLD podrá organizar y establecer una Red de Distribuidores GNLD y, de manera general, desarrollar un negocio GNLD, en cualquier mercado GNLD existente.

Los Distribuidores GNLD están autorizados para transferir su Red a cualquier compañía GNLD que haya sido establecida en cualquier país extranjero en relación a su país de residencia, siempre y cuando se conviertan en Distribuidores de

la Compañía a través del trámite regular disponible a todas las personas que se registran con la red de mercadotecnia de esa Compañía GNLD en particular. GNLD no asigna ni franquicias ni territorios exclusivos para Distribuidores individuales.

#### **8. PATROCINIO INTERNACIONAL**

El patrocinio internacional puede ayudarle a sus amigos en otros países a desarrollar sus propias Redes y, sujeto a una serie de requisitos de calificación, contribuir a los ingresos de usted. Póngase en contacto con su Patrocinador, su Director en línea ascendente o su Representante de Servicios a Distribuidor para que le informen acerca de las políticas y procedimientos completos relacionados con el desarrollo de un negocio GNLD internacional. Los Distribuidores GNLD no están autorizados para vender productos o patrocinar a Distribuidores en cualquier país en el que GNLD no se encuentre establecido.

#### **9. MANTENIMIENTO DE NIVEL DE RECONOCIMIENTO DE DIRECTOR**

Los beneficios de los que goza un Director GNLD constituyen privilegios obtenidos a través de reconocimientos especiales producto del desempeño confirmado de sus responsabilidades de patrocinio, sus cualidades de liderazgo demostradas y una lealtad ejemplar a GNLD. Por esta razón, GNLD se reserva el derecho de retener algunos o todos estos beneficios, de reducir o dar por terminada la categoría de cualquier Director, como resultado del incumplimiento de sus responsabilidades de patrocinio, de cualquier violación a las Políticas y Procedimientos y el Código de Conducta de GNLD, del mal uso de privilegios de liderazgo de ventas, o de una conducta desleal hacia GNLD o sus Distribuidores.

#### **10. RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR**

a) Los patrocinadores deben cumplir y apegarse a las Políticas y Procedimientos de GNLD, al Código de Conducta de GNLD y a todas las modificaciones que en ellos se realicen de vez en cuando.

b) Los patrocinadores deben ofrecer el entrenamiento para Distribuidores de GNLD y educación a los miembros de su organización de ventas.

c) Los patrocinadores deben motivar a los miembros de su organización patrocinada para promover sus negocios GNLD y cumplir con las responsabilidades que les corresponden con los Distribuidores GNLD en línea descendente.

d) Los patrocinadores deben demostrar, motivar e inspirar honestidad en la promoción del negocio GNLD, lealtad hacia los productos y la oportunidad GNLD y compromiso en la búsqueda de la excelencia en la distribución de los productos GNLD.

e) Los patrocinadores deben monitorear las actividades de sus Distribuidores patrocinados en línea descendente para asegurar el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos y del Código de Conducta de GNLD.

f) Los patrocinadores y todos los Distribuidores protegerán cuidadosamente la información personal de los consumidores y de los miembros de su Equipo de Ventas, y se abstendrán de utilizar la información que haya sido proporcionada, para propósitos ajenos al negocio GNLD.

#### **11. PINES DE RECONOCIMIENTO.**

El Pin de Distribuidor de GNLD que usted recibe cuando se registra con la compañía es para que lo conserve.

GNLD también distribuye pines de Directores Zafiro, Rubí y Diamante que son entregados de acuerdo con el nivel de calificación que presente el Distribuidor. Si el nivel de calificación del Distribuidor cambia, el pin previo deberá ser regresado a la compañía y reemplazado con el pin apropiado para el título que en ese momento ostente. En caso de que alguno de estos pines se pierda, deben ser readquirido en la compañía.





## B. LINEAS DE PATROCINIO

### 1. TRANSFERENCIAS

Es política de GNLD no transferir a un Distribuidor de una línea de patrocinio a otra. La integridad de una línea de patrocinio es de una importancia capital para el Plan de Mercadotecnia de GNLD. Con esta garantía de que los Equipos de Ventas permanecerán intactos, los Distribuidores pueden, con toda confianza, desarrollar sus negocios. El invitar activamente o el alentar a cualquier Distribuidor a abandonar un Equipo de Ventas para pasarse a otro, es completamente contrario a nuestro Código de Conducta, atenta contra la moral y socava el crecimiento y la estabilidad de los Equipos de Ventas. Ese proselitismo activo podrá dar como resultado, a discreción de GNLD, la aplicación de una medida correctiva o a la cancelación del estatus de Distribuidor, o bien la aplicación de algún otro procedimiento disciplinario apropiado.

### 2. COMPRA/VENTA DE UNA RED

Si por motivos personales apremiantes un Distribuidor GNLD desea vender su Red, deberán observarse las siguientes políticas:

Como es GNLD quien inicialmente aprueba el registro de una pareja de Distribuidores, y tomando en consideración que la integridad de los Equipos de Ventas reviste una importancia capital, GNLD se reserva el derecho de aprobar o no la venta de una Red. Para la aprobación de la venta deberá elaborarse y presentarse a GNLD un contrato de venta relativo a la Red objeto de la transacción, por lo menos con treinta (30) días de anticipación a la consumación de la venta en cuestión. Los privilegios de cualquier Red únicamente podrán ser transferidos con el consentimiento de GNLD. Siempre deberá mantenerse la protección a las líneas de patrocinio ya existentes. Por lo tanto, al momento de venderse, una Red deberá continuar siendo operada en la línea de patrocinio ya existente. El comprador asumirá la posición dejada vacante por el Distribuidor que la vende.

La adquisición de la Red por sí misma no le confiere al comprador derecho alguno al título, los derechos o los privilegios anteriormente obtenidos por el Equipo de Ventas adquirido. El comprador deberá calificar para obtener ese título, al igual que esos derechos y privilegios.

Para poder realizar una venta, deberán seguirse y cumplirse los procedimientos que se describen a continuación. Todas las opciones deberán ser por escrito.

a) Antes de vender una Red, el vendedor deberá notificar a GNLD su intención de vender. Esta notificación deberá hacerse por escrito.

b) Deberá también comunicarse por escrito si el vendedor desea continuar operando como Distribuidor sin patrocinar o si ha decidido retirarse del negocio GNLD.

c) La primera opción de compra deberá corresponderle al Patrocinador. Lo anterior deberá realizarse a través de una oferta de venta de buena fe por escrito dirigida al Patrocinador. Por buena fe se entiende sin dolo, con honestidad, de manera abierta y sincera, sin engaño o fraude. La oferta deberá ser definida y clara en lo que respecta a sus términos, y deberá hacerse llegar al Patrocinador por escrito. El Patrocinador deberá comunicarle por escrito al vendedor, en un lapso no mayor de treinta (30 días), si acepta o rechaza la oferta.

d) La segunda opción de compra de la misma oferta de buena fe deberá corresponderle directamente a los Distribuidores patrocinados (de primer nivel) del vendedor.

e) La tercera opción de compra deberá corresponderle a un Distribuidor que no sea de GNLD. Si la oferta es aceptada y aprobada por GNLD, el comprador deberá primero ser patrocinado como Distribuidor GNLD.

f) Únicamente después de haberse agotado las opciones de compra antes descritas será posible acercarse a un

Distribuidor de otra línea de patrocinio con la misma opción de compra de buena fe. En caso de concretarse una venta, el comprador asumirá la posición dejada vacante por el vendedor que haya dejado a su Equipo.

g) En caso de descubrirse que la oferta de buena fe ha sido alterada de cualquier manera, deberá repetirse el procedimiento anterior, correspondiendo el primer derecho de rechazo al Patrocinador, etc.

h) En lo que respecta a una venta, el Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente genera derechos y obligaciones legales entre el Distribuidor, el Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador y cualquier parte que normalmente recibiera reembolsos a través del Plan de Mercadotecnia de GNLD.

i) Una venta no será considerada como completa en tanto no haya sido recibida y registrada por GNLD. No deberá intercambiarse ninguna suma de dinero a menos que ésta haya sido depositada en un servicio de custodia de valores para su liberación una vez que todas las partes involucradas hayan recibido la aprobación final de la venta por escrito por parte de GNLD.

j) La fecha de entrada en vigor de la venta será el primer día del mes. Una vez que se haya llegado a un acuerdo, deberán firmar el contrato el (los) vendedor (es) y el (los) comprador (es) ante la presencia de testigos.

El contrato de venta deberá entonces enviarse a GNLD en tres (3) copias. En caso de aprobarse, GNLD endosará los contratos de venta y le devolverá una copia al vendedor y otra al comprador. La tercera copia se conservará en el archivo permanente de GNLD. Las partes involucradas en la venta no deberán pagar el precio pactado por la compra o efectuar transferencia alguna de bienes y/o Distribuidores sino hasta después de que GNLD haya aprobado la venta por escrito. En aquellos casos en los que el comprador no sea el Patrocinador del vendedor, sino uno de los Distribuidores directamente patrocinados por el Vendedor, el contrato de venta deberá ir acompañado de una declaración firmada por el Patrocinador del Distribuidor, renunciando a su primera

opción para adquirir la Red. Si el comprador es un tercero (inciso e) que no sea actualmente un Distribuidor GNLD, el contrato de venta deberá ir acompañado de:

1) la renuncia de un Patrocinador a su primera opción de compra; 2) una declaración firmada por el Distribuidor que vende en el sentido de que dio aviso por escrito de su intención de vender directamente a todos sus Distribuidores patrocinados, y que ninguno de ellos ejerció su segunda opción de compra; y 3) un Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente firmado, y debidamente endosado por el Patrocinador del Distribuidor que vende.

La adquisición de una Red o Equipo de Ventas a través de una compra, transferencia, terminación, retiro o cualquier otro método fortuito únicamente podrá utilizarse, para fines de calificación, como “una pierna” para cualquier nivel de Director, por el periodo de un año posterior a la adquisición, a menos que GNLD determine lo contrario.

## 2. HERENCIA DE REDES

Una Red GNLD puede pasar a manos de los herederos de un Distribuidor como parte de sus posesiones, en gran parte de la misma forma en la que sucede con cualquier otro negocio. GNLD le dará la bienvenida a cualquier transferencia a un heredero que cumpla con la ley aplicable y con los requisitos básicos establecidos por GNLD.

### ***A. Los Beneficiarios Deberán ser Distribuidores***

El valor monetario de una Red GNLD se basa en el potencial de ingresos relacionados con la venta de productos GNLD por esa Red. GNLD únicamente vende sus productos a Distribuidores GNLD. Por lo tanto, es obvio que cualquier Red GNLD que haya sido transferida a un heredero deberá ser operada por un Distribuidor GNLD para que ese Distribuidor pueda adquirir productos de GNLD o reciba comisiones, bonos y descuentos por parte de GNLD.

En el caso de aquellos derechos de propiedad exclusivos en los que tanto la esposa como el esposo posean el negocio de manera conjunta, el fallecimiento de una de las partes ocasionará que la Red sea transferida de manera automática a la parte sobreviviente. GNLD ajustará sus registros





de modo que reflejen una transferencia adecuada al momento de recibir la notificación del fallecimiento de un Distribuidor acompañada por una copia certificada del acta de defunción correspondiente.

En el caso de aquellos derechos de propiedad exclusivos en los que al Distribuidor que haya fallecido no le sobreviva un cónyuge que también sea un Distribuidor que opere en la Red en cuestión, ésta habrá de transferirse de acuerdo con los términos del testamento del difunto o de acuerdo con las leyes de sucesión intestada aplicables en el país de residencia del Distribuidor fallecido.

Un cónyuge o heredero sobreviviente deberá emprender los pasos necesarios para hacerse cargo de la Red heredada y operarla de conformidad con el Plan de Mercadotecnia de GNLD, dentro de los sesenta (60) días posteriores a la muerte del Distribuidor fallecido. En caso de no tomarse esta acción, GNLD podrá designar a un “administrador interino” de la Red en cuestión, en tanto no se resuelva el proceso de la herencia.

En ciertos casos, GNLD podrá suspender o dar por terminada la Red de un Distribuidor fallecido si la Red no continúa desarrollando actividades de servicio y de distribución dentro de un periodo de tiempo razonable posterior al fallecimiento del Distribuidor.

En caso de que una Red sea heredada por un menor o una parte que, a juicio de GNLD, se encuentre física o mentalmente incapacitada para operar un negocio así, la Red únicamente podrá ser operada a través de un fiduciario o custodio hasta que uno o más de los herederos menores de edad haya (n) alcanzado la mayoría de edad y haya (n) asumido la responsabilidad de operar la Red, o hasta que el heredero incompetente cuente con la capacidad para operar la Red.

### ***B. Registro de Beneficiarios***

Es requisito que los beneficiarios designados se encuentren registrados con GNLD.

### ***C. Redes Dobles***

Con el fin de proteger y conservar la integridad de las líneas de patrocinio dentro

del sistema de comercialización de GNLD, un beneficiario que herede una red GNLD y sea un Distribuidor GNLD que opere una Red GNLD independiente ya existente, deberá elegir entre operar la Red heredada o su Red ya existente.

La Red que el beneficiario que herede decida no operar, podrá abandonarse o venderse de conformidad con las Políticas y Procedimientos de GNLD que regulan la venta de Redes.

Aquellas Redes en línea descendente heredadas por beneficiarios que sean Patrocinadores inmediatos en línea ascendente de la Red heredada, podrán fusionarse con la Red en línea ascendente.

En aquellos casos en los que un Distribuidor en línea descendente herede una Red que se encuentre en la posición de Patrocinador inmediato en línea ascendente en relación al beneficiario que hereda, la Red en línea descendente podrá fusionarse con la Red en línea ascendente, o bien podrá venderse de conformidad con las Políticas y Procedimientos.

### ***D. Calificación Continua***

Deberá entenderse que, para que una Red heredada obtenga ingresos o reconocimientos como resultado de su negocio GNLD, esa Red deberá continuar cumpliendo con todas las calificaciones y requisitos establecidos bajo el Plan de Mercadotecnia de GNLD.

### ***E. Niveles de Reconocimiento***

Durante un periodo mínimo de 12 meses posterior a la adquisición de esa Red, todos los títulos de reconocimiento relativos a cualquier categoría de Director no habrán de transferirse de manera automática al nuevo propietario de cualquier Red que no haya alcanzado de manera personal este nivel de reconocimiento.

### ***F. Reembolsos por Volumen y Descuentos***

Las Redes heredadas o transferidas conservarán el derecho a obtener los reembolsos por volumen y descuentos relacionados con el volumen de operación que fluya a partir de las redes en línea descendente patrocinadas por la Red en cuestión, siempre y cuando esa Red mantenga su calificación de acuerdo con lo

establecido en el Plan de Mercadotecnia de GNLD

#### 4. SOCIEDADES Y CORPORACIONES

##### **Reconocimiento**

GNLD ha crecido a través de los años sobre la base del reconocimiento individual, porque el negocio GNLD es un negocio basado en personas. Como resultado de este concepto básico, la política relativa a corporaciones y sociedades es la siguiente:

Como Distribuidor GNLD Independiente, usted es libre de crear o utilizar un nombre corporativo o ficticio para sus fines personales o de negocios. GNLD no aceptará nuevos Contratos Mercantiles de Distribuidor Independiente en los que el nuevo Distribuidor aparezca como un nombre corporativo o ficticio. Cada vez que se otorguen reconocimientos se utilizarán nombres individuales. De la misma forma, salvo petición en contrario, se utilizarán nombres individuales en los cheques.

Por política, no podremos otorgar reconocimiento de manera pública a corporaciones o sociedades, ni a cualquier otro tipo de entidad en la que se encuentren involucrados inversionistas privados o no conocidos.

##### **Disolución de Sociedades Generales**

GNLD reconocerá la disolución de una sociedad al momento de recibir uno de los siguientes documentos:

- 1) Un convenio firmado por las partes, o
- 2) Un decreto judicial emitido por un tribunal que tenga jurisdicción sobre las partes.

Al momento de disolverse una sociedad, el socio que haya renunciado a ella también renunciará a todo derecho a cualquier categoría, título y Equipo de Ventas de la Red, y podrá:

- 1) Firmar un nuevo Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente, sin ningún costo adicional, con el mismo patrocinador de la sociedad, y continuar como Distribuidor GNLD, o
- 2) Permanecer inactivo no adquiriendo productos GNLD, a menos que lo haga al menudeo, durante el periodo requerido (Ver

sección sobre Redes, inciso 6), convertirse en agente libre y firmar un nuevo Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente con cualquier otro Distribuidor. El nuevo Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente deberá ir acompañado de la cuota de membresía correspondiente. GNLD se reserva el derecho de readmisión de dicho distribuidor.

#### 5. DIVORCIO

La política básica en el sentido de que únicamente puede existir una pareja de Distribuidores por familia deberá seguirse observando inclusive en aquellos casos en los que un divorcio se encuentre pendiente de resolución y los cónyuges vivan separados. Se aplicará la restricción en contra de la existencia de Redes separadas en tanto un tribunal no haya emitido un decreto de separación o divorcio final y no se haya presentado a GNLD una copia de ese decreto.

Mientras el divorcio se encuentre aún pendiente, existen varias maneras para continuar operando el negocio:

1. Si una de las partes conviene en retirarse como Distribuidor, podrá hacerlo firmando una cesión de todo su interés en la Red a su cónyuge. GNLD tiene a su disposición una forma para este fin. Será necesario presentar esta forma ante GNLD para poder proceder a modificar los registros del Distribuidor. En el momento en el que el decreto de divorcio sea final, el Distribuidor que haya optado por retirarse podrá:

- a) Firmar un nuevo Contrato Mercantil como Distribuidor Independiente, sin ningún costo adicional, con el mismo patrocinador de la Red conjunta, y continuar como Distribuidor GNLD, o

- b) Permanecer inactivo no adquiriendo productos GNLD, a menos que lo haga al menudeo, durante el periodo requerido (Ver sección sobre Redes, inciso 6), convertirse en agente libre y firmar un nuevo Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente con cualquier otro Distribuidor. El nuevo Contrato Mercantil de Distribuidor Independiente deberá ir acompañado por la cuota de membresía correspondiente. GNLD se reserva el derecho de readmisión de dicho distribuidor.





2. Si ambas partes están de acuerdo, podrán continuar operando el negocio de manera conjunta.

3. Si las partes no pueden operar de conformidad con los puntos 1 ó 2\* anteriores, deberán garantizar que sus diferencias personales no afectarán de manera adversa a sus Distribuidores patrocinados en lo que se refiere a la operación de sus respectivos negocios. Si no pueden llegar a un acuerdo en lo que respecta a la operación de su Red, deberán efectuar los arreglos necesarios con su Patrocinador o Director en línea ascendente de modo que éste opere su negocio por ellos en tanto no haya concluido el divorcio, momento en el cual la parte a la que se le conceda el negocio podrá reanudar su operación. Si las partes del divorcio no cumplen con sus obligaciones de patrocinio, sus Distribuidores les serán retirados y a éstos se les asignará de manera temporal la línea de patrocinio ascendente hasta llegar al siguiente Patrocinador calificado que pueda proporcionarles servicios de patrocinio. Mientras los Distribuidores patrocinados se encuentren recibiendo servicio de las partes en proceso de divorcio, todos los reembolsos por volumen continuarán pagándose de manera conjunta con los nombres de ambos cónyuges.

# C. PUBLICIDAD

A menudo los Distribuidores consideran a la publicidad como un medio para incrementar la visibilidad de su negocio GNLD. La publicidad incluye, entre otras cosas las siguientes:

- Listados telefónicos (Directorio Blanco y Sección Amarilla)
- Tarjetas de presentación
- Rótulos para negocios
- Folletos, Boletines, Volantes, Anuncios Impresos y Posters
- Páginas electrónicas en Internet
- Artículos promocionales: Camisetas, Plumas, etc.
- Cintas de audio y video
- Anuncios en periódicos
- Anuncios en radio y televisión.

El uso del nombre y las marcas de GNLD por lo general resultarán importantes para la promoción de los productos GNLD que usted distribuya y de la emocionante oportunidad de negocios que usted tiene que ofrecer.

Nosotros nos sentimos orgullosos del nombre y las marcas comerciales de GNLD, al igual que de la reputación de calidad e integridad que representan en el mundo entero. Estos nombres comerciales, marcas comerciales y logotipos son importantes y valiosos elementos de su negocio que deben ser protegidos.

El uso apropiado de estos nombres y marcas comerciales por aquellos Distribuidores que se encuentran desarrollando su negocio de conformidad con las Políticas y Procedimientos y el Código de Ética de GNLD es algo que mejorará su imagen. Sin embargo, el uso inapropiado o no autorizado de estas marcas puede dañar su importancia y valor para la Compañía y para todos aquellos que se enorgullecen de lo que representan.

Por esta razón, se han desarrollado las siguientes reglas relativas a la publicidad y el uso de los nombres y las marcas comerciales de GNLD.

## 1. NEGOCIO INDEPENDIENTE

Mientras usted se encuentre en el negocio de distribuir productos GNLD, operará de manera independiente; no será usted un empleado o agente. Como Distribuidor Independiente; usted le comprará productos GNLD a la Compañía, y le venderá estos productos directamente al público.

Como Distribuidor Independiente, deberá usted seleccionar el nombre de su negocio cuidadosamente; se trata de una decisión muy importante y trascendental. El nombre de su negocio no deberá implicar que usted es empleado o agente de GNLD; más bien deberá indicar el hecho de que usted es Distribuidor Independiente. Durante casi cuatro décadas, GNLD ha disfrutado del enorme prestigio que rodea a su nombre. El nombre "GNLD" es conocido por todo el mundo como líder en la industria de la salud y la nutrición. Nuestros Distribuidores deberán usar el nombre de GNLD como parte de los nombres de sus negocios, pero también deberán indicar su condición de Distribuidores Independientes. Por ejemplo:

### **Permisible:**

- Roberto González, Distribuidor Autorizado de Productos GNLD
- Roberto González, Distribuidor Independiente de GNLD
- Guadalupe Ramírez, Distribuidor GNLD Autorizado
- Centro de Capacitación y Servicio GNLD, Roberto González, Distribuidor (Si se cuenta con autorización específica de la Compañía GNLD)
- Roberto González, Distribuidor de Productos para la Salud de la Familia

### **No Permisible:**

- GNLD International  
GNLD Michoacán
- GNLD Oficina Regional  
Compañía Distribuidora GNLD
- GNLD Distribuidores  
Centro de Capacitación y Servicio





- GNLD (a menos que se cuente con autorización escrita por parte de GNLD)
- Corporación Acme, Distribuidores GNLD

## 2. USO DEL NOMBRE COMERCIAL Y LAS MARCAS COMERCIALES DE GNLD

Durante cerca de cuarenta años, GNLD ha desarrollado una sólida reputación de calidad e integridad. El uso consistente de la marca comercial "GNLD", de acuerdo con estos principios, es uno de los activos más preciados para GNLD International. Nuestros miles de Distribuidores se benefician de manera significativa del respeto y el prestigio que rodean al nombre "GNLD". Este respeto y prestigio únicamente pueden mantenerse si todos los Distribuidores usan el nombre GNLD de manera consistente con los mejores principios de calidad y veracidad.

Cualquier uso indebido del nombre GNLD afecta de manera negativa el prestigio del nombre "GNLD" y perjudica a todos los demás Distribuidores. Cualquier Distribuidor que desee asociarse con GNLD usando o produciendo lo siguiente, deberá obtener aprobación previa por escrito:

- a) El nombre comercial "GNLD" o GNLD International;
- b) El nombre comercial, las marcas comerciales, las marcas de servicio y los trabajos registrados con derechos de autor de GNLD;
- c) Las voces, fotografías y retratos de los empleados de la Compañía GNLD, sus representante y las personalidades que la avalan;
- d) Las descripciones de producto y las frases o afirmaciones acerca de los productos GNLD;
- e) La creación o producción de premios y artículos promocionales, o cualquier tipo de literatura promocional o papelería que lleve el nombre, el logotipo, las marcas comerciales o el nombre comercial de GNLD;
- f) Cualquier publicidad en medios masivos que utilice el nombre de los productos GNLD;

- g) Todo el material de GNLD registrado con derechos de autor para su reproducción parcial o total.

En aquellos casos en los que los Distribuidores utilicen el nombre comercial o las marcas comerciales de GNLD en conjunto con exhibidores en ferias, exposiciones y convenciones, los exhibidores deberán mantener en alto la calidad del nombre comercial de GNLD. Cualquier venta, exhibición o demostración en público de los productos GNLD deberá contar con la aprobación de la Compañía con base en la presentación por escrito de los detalles, bocetos y planos correspondientes.

Como Distribuidor Independiente, usted está en libertad de celebrar cualquier reunión y vender cualquier producto o servicio, pero no podrá utilizar el nombre comercial de GNLD para promover la venta de servicios o productos que no sean los de GNLD. Durante todas sus reuniones, los Distribuidores que hagan uso de la reputación del nombre comercial de GNLD no podrán utilizar esas reuniones de ventas para promover o vender productos que no sean los de GNLD. Sería injusto para la Compañía, sus Distribuidores y sus clientes, que el nombre comercial de GNLD se utilizara para promover a otras compañías o productos.

## 3. DIRECTORIO TELEFÓNICO

Casi cuarenta años de éxito en la industria de la salud y la nutrición y las ventas directas han demostrado que los anuncios en directorios telefónicos escritos con corrección y precisión constituyen un elemento clave para encontrar nuevos clientes y conseguir nuevos Distribuidores. A la luz de las políticas relativas a nuestro nombre comercial y las lecciones obtenidas a partir de la experiencia, las políticas relativas a anuncios en directorios telefónicos son las siguientes:

Directorio Blanco: Al listarse en el Directorio Blanco de manera alfabética por el nombre de Distribuidor seguido de la frase "Distribuidor GNLD", sus amigos, parientes y socios de negocio tendrán un recordatorio permanente de que usted es un Distribuidor GNLD. La experiencia nos ha enseñado que la mejor manera de aparecer en el listado alfabético del Directorio Blanco es como sigue: "Ramírez, Guadalupe, Distribuidora GNLD".

Además del listado en orden alfabético con base en el nombre del Distribuidor, le recomendamos a los Distribuidores solicitar su inclusión bajo el nombre comercial de “Distribuidor GNLD”. Este listado quedará ubicado bajo la sección que corresponde a la letra “D” en las páginas blancas, y todos los Distribuidores podrán aparecer bajo el mismo listado. El primer Distribuidor en solicitar lo anterior deberá avisar a la compañía de teléfonos que el listado de Distribuidores GNLD es un “encabezado alfabético en negritas”, debajo del cual cualquier Distribuidor GNLD podrá listar su domicilio y su número telefónico. Existirá un cobro adicional por ese listado, y cada Distribuidor que aparezca listado en el Directorio Blanco bajo la sección de “Distribuidores GNLD” deberá compartir el costo en una porción igual a los demás. Se puede arreglar que el cargo se haga directamente a las cuentas de teléfono de los Distribuidores participantes.

Sección Amarilla: Los listados en la Sección Amarilla han demostrado ser más provechosos que los listados en el Directorio Blanco.

Se invita a todos los Distribuidores GNLD a incluir el número telefónico de sus negocios en la Sección Amarilla bajo su nombre, siempre y cuando éste aparezca listado en la misma forma descrita para el “listado alfabético” anteriormente explicado en la sección correspondiente al Directorio Blanco. Este listado en la Sección Amarilla deberá insertarse bajo cualquiera de las siguientes categorías:

1. Vitaminas
2. Alimentos para la Salud

También se le sugiere a los Distribuidores solicitar su inclusión bajo el listado de nombre comercial “Distribuidores GNLD”. Ese listado deberá ubicarse bajo cualquiera de -o todas- las categorías siguientes:

1. Vitaminas
2. Alimentos para la Salud

También como ya se mencionó en la explicación relativa al Directorio Blanco, existirá un cargo adicional, y aquellos Distribuidores que soliciten su inclusión en la Sección Amarilla deberán compartir este costo.

GNLD suministrará, previa solicitud, las ilustraciones requeridas para acompañar al texto de un listado de nombre comercial, y únicamente podrán utilizarse en estos listados de nombre comercial en la Sección Amarilla diseños o ilustraciones autorizados. Para obtener cualquier ilustración o diseño autorizado, los Distribuidores deberán ponerse en contacto con su Representante de Servicios al Distribuidor.

Aquellos Distribuidores que cuenten con listados en la Sección Amarilla ya existentes, deberán notificar a la compañía de teléfonos acerca de los cambios antes mencionados.

Cualquier listado que no se apegue a estas políticas deberá ser eliminado del directorio telefónico correspondiente en su siguiente edición.

#### 4. EXHIBIDORES Y VENTAS EN TIENDAS

Está prohibida la venta o exhibición de los productos GNLD, o el uso de cualquier letrero para anunciar estos productos, en cualquier tienda al menudeo o local que ofrezca servicios al público en general.

Se hará una excepción a la regla en el caso de los siguientes establecimientos:

Lugares de negocios dedicados a servicios por cita únicamente, como es el caso de salones de belleza, etc. Sin embargo, en ningún caso podrán desplegarse anuncios o exhibidores para promover la venta de los productos GNLD de forma tal que sean visibles desde la calle y que estén diseñados para atraer a la gente que transite por la calle para fines de efectuar ventas al menudeo.

Clubes de membresía privada, tales como centros de salud, etc. Esta regla no impedirá que el dueño de una tienda sea Distribuidor GNLD. Sin embargo, el propietario de una tienda deberá apegarse a las mismas Políticas y Procedimientos que orientan a todos los Distribuidores GNLD.

#### 5. CENTROS DE SERVICIO Y CAPACITACION GNLD

Si su negocio ha crecido demasiado como para poder manejarlo desde su propia casa, se puede considerar la opción de establecer Centros de Capacitación y Servicio GNLD. Para abrir un Centro de Capacitación y Servicio GNLD, deberá presentarse una solicitud por escrito a GNLD usando las formas de solicitud para tal efecto proporcionadas por la Compañía.





## D. PRODUCTOS

### 1. LA GARANTÍA GNLD

Los productos, GNLD son sencillamente los mejores productos disponibles en cualquier lugar. La Compañía GNLD está dedicada a producir los mejores productos que existen en el mercado de hoy. Cada uno de ellos ha sido desarrollado siguiendo los más altos estándares de calidad. GNLD combina lo último en ciencia y tecnología en el área de productos con los ingredientes de la más alta calidad para fabricar productos que sean superiores en todos los aspectos. GNLD le ofrece al consumidor una política de reembolso del 100% del costo del producto. Considerando el Descuento sobre Volumen que se haya pagado de dicho producto (20%) Si usted encuentra que cualquier producto es defectuoso o se encuentra por debajo de los estándares esperados, devuélvalo a GNLD para su reposición o para recibir su reembolso. Usted como Distribuidor podrá recibir el crédito total por el mismo producto y/o el reembolso del valor del producto tomando en cuenta la deducción de los reembolsos por volumen que se hayan pagado.

Si algún cliente le regresa un producto, sencillamente devuelva la porción no utilizada a GNLD junto con su nombre, su domicilio, su número de Distribuidor, una copia de su orden de compra y una explicación por escrito acerca del motivo de la devolución con el nombre, teléfono y dirección de usuario. Nosotros le haremos entrega de una reposición del mismo producto.

La Garantía GNLD es una expresión seria de la confianza en el producto que existe entre el cliente, el Distribuidor y la Compañía. De la misma forma en que sucede en cualquier acuerdo mutuo que involucra consideraciones de tipo financiero, cada una de las partes acepta ciertas responsabilidades y se espera de ella que las cumpla de buena fe. La garantía no se aplica a daños ocasionados por accidentes, uso indebido, abuso o alteración. El producto deberá haber sido usado a partir de su envase original y de acuerdo con las instrucciones que aparecen en la etiqueta.

### 2. CAMBIO DE PRODUCTOS/SALDOS DE PRODUCTOS EN EXISTENCIA

No es política de GNLD vender grandes cantidades de producto directamente a los nuevos Distribuidores antes de que hayan demostrado su capacidad para venderlo exitosamente. Si se sigue esta política, el cambio de producto es algo innecesario. Dentro del periodo de 90 días posterior a la orden de compra, GNLD cambiará cualquier producto que su Distribuidor no pueda vender, siempre y cuando el producto se encuentre en condiciones de ser vendido.

Como ya se han pagado reembolsos por volumen sobre el producto, es política de la Compañía que, para compensar los gastos en los que ésta haya incurrido, es justo y correcto que se le haga al Distribuidor que solicita el cambio un cargo por manejo equivalente al 10% del valor del volumen de reembolsos por volumen correspondiente al producto devuelto o cambiado.

Los siguientes son los procedimientos que GNLD seguirá:

- a) Determinar que el producto está en condiciones de ser vendido.
- b) Determinar que el producto no ha excedido la fecha de garantía de un año y que se encuentra dentro del periodo de 90 días posterior a su compra.
- c) GNLD descontará el 10% que le corresponda al producto que está siendo devuelto.

### 3. POLÍTICA DE READQUISICIÓN

Cuando GNLD creó la Política de Readquisición, lo hizo con la intención que se usará únicamente como medio para volver a adquirir producto de un Distribuidor que deseara dar por terminada su relación de negocios con la Compañía. Esta política jamás deberá utilizarse como un atractivo de "cero riesgo" para atraer a nuevos Distribuidores al negocio GNLD.

En caso de que un Distribuidor GNLD activo desee dar por terminada su relación de negocios con la Compañía, se aplicarán los siguientes lineamientos:

- El Distribuidor en cuestión podrá devolverle a GNLD, para su readquisición, todos los productos sin abrir que haya adquirido directamente de la Compañía. Únicamente serán considerados para su readquisición por parte de GNLD productos en condición de ser comercializados que sean devueltos dentro del periodo de un (1) año a partir de la fecha de compra. Este producto será readquirido al 90% del precio pagado originalmente por el Distribuidor en cuestión, menos cualquier reembolso por volumen, descuento o premio recibido sobre ese producto por el Distribuidor. Con el fin de determinar si los productos califican para su readquisición, se utilizará la prueba de compra verificable o los códigos de fecha del producto que aparecen en las etiquetas.
- Adicionalmente, los Distribuidores en línea ascendente tendrán que devolver cualquier reembolso por volumen, comisión, descuento o premio que les haya sido pagado como resultado de la venta original, cada vez que tenga lugar una readquisición de producto dentro de su organización de ventas.
- Por último, se revocarán todas las calificaciones otorgadas como resultado de la compra original.

#### 4. PRÉSTAMOS

Los Distribuidores deberán efectuar todas sus adquisiciones de productos de la Compañía exclusivamente.

**El vender productos al mayoreo o recibir dinero en efectivo de un Distribuidor no patrocinado de manera personal constituye una violación a éstas Políticas y Procedimientos y no será permisible.** La única excepción a lo anterior sería de conformidad con lo especificado en un acuerdo por escrito entre las partes involucradas.

#### 5. LOS PRODUCTOS Y SUS USOS PREVISTOS

Cada producto GNLD se encuentra formulado y diseñado para ofrecer un beneficio y un desempeño superiores al utilizarse en la forma recomendada. Con el

fin de contribuir a aumentar el conocimiento por parte del Distribuidor y apoyar la venta exitosa de nuestros productos, esos usos se describen en los materiales impresos oficiales de la Compañía, incluyendo las etiquetas de los productos, la Guía de Productos del Distribuidor, y sus folletos, volantes y publicaciones periódicas.

Aun cuando muchos productos GNLD pudieran resultar de beneficio en aplicaciones que no sean aquéllas descritas en la etiqueta o en los materiales impresos, ningún producto GNLD deberá utilizarse en una forma que no sea aquélla descrita de manera expresa en la etiqueta del producto o en los materiales impresos oficiales de la Compañía para ese producto vigentes en el país del Distribuidor.

Como los productos GNLD están diseñados y formulados para respaldar un estilo de vida saludable, le ofrecen al usuario importantes beneficios. Sin embargo, ningún producto GNLD se encuentra diseñado para curar o tratar condición o enfermedad alguna, a excepción de los usos previstos contenidos en la etiqueta vigente del producto o en los materiales impresos de la Compañía vigentes para ese producto específico.

Al adquirir un mayor conocimiento acerca de los productos GNLD, usted podrá ser reconocido como una autoridad en su campo. Es importante recordar, sin embargo, que ningún Distribuidor GNLD que no sea un profesional de la atención a la salud con cédula para ejercer se encuentra autorizado para diagnosticar enfermedades o prescribir tratamientos.

#### 6. REEMPAQUE DE PRODUCTOS GNLD

Bajo ninguna condición podrá un Distribuidor GNLD reempacar productos GNLD. Las leyes de etiquetado de las dependencias estatales y federales lo prohíben de manera expresa. El seguro de responsabilidad del producto y la garantía GNLD perderán toda validez si ha tenido lugar un reempaque; como Distribuidor Independiente, luego entonces, usted quedará sin protección.





## **7. CAMBIOS DE LITERATURA**

Como medida de precaución, le aconsejamos ordenar con moderación cualquier literatura que contenga cualquier tipo de información de precios.

Como consecuencia de la naturaleza rápidamente cambiante de las industrias de la nutrición y el cuidado personal, la literatura GNLD se actualiza con frecuencia para reflejar lo último en el campo de la ciencia, al igual que cualquier requerimiento legal que pudiera entrar en vigor. Sin embargo, no existe disposición alguna en lo que respecta a cambio de literatura, y la literatura existente podrá utilizarse hasta agotarse. Sin embargo, le recomendamos dejar de distribuir cualquier material de apoyo audiovisual o de ventas que tenga una antigüedad de más de tres años y que no esté siendo ya publicada por la Compañía GNLD. Busque en su boletín para el Distribuidor cualquier notificación de cambio de literatura, al igual que la introducción de nuevas herramientas de ventas.

## **8. VENTA DE PRODUCTOS GNLD**

### **EXCLUSIVAMENTE**

La intención de la presente política es proteger la integridad del Equipo de Ventas de los Distribuidores GNLD para evitar que otros Distribuidores GNLD les soliciten vender productos que no sean los de GNLD.

Para estar autorizados para vender o distribuir productos GNLD, deberá usted ser Distribuidor registrado con GNLD.

Se le recomienda a los Distribuidores GNLD vender y promover únicamente los productos y las oportunidades de GNLD. Es posible generar más éxito concentrando nuestros esfuerzos, recursos, educación, etc., en la línea de productos GNLD, que diversificándolos. Únicamente podrá venderle otro tipo de productos a sus clientes o a sus Distribuidores directos. Está estrictamente prohibido solicitarle a cualquier Distribuidor GNLD no patrocinado por usted directamente que adquiera o venda otros productos u ofrezca otras oportunidades de comercialización. Cualquier violación a esta política puede dar como resultado la terminación de su registro como Distribuidor.

# E. RESOLUCIÓN DE VIOLACIONES A POLÍTICAS



Cuando un Distribuidor se entere de que ha existido una violación a las Políticas y Procedimientos o al Código de Conducta por parte de otro Distribuidor, deberá tener lugar una plática informal para tratar de corregir el problema de la manera más fácil y rápida posible. Deberá mostrársele al Distribuidor la sección aplicable de las Políticas y Procedimientos y/o el Código de Conducta, y deberá explicársele la razón que existe detrás de la regla, incluyendo el motivo por el que la violación a esa regla actúa en perjuicio de todos los Distribuidores. Deberá solicitársele al Distribuidor que cumpla de manera estricta con todas las reglas descritas en las Políticas y Procedimientos y en el Código de Conducta. Si la plática en cuestión no llevara a la corrección de la violación, el Distribuidor que haya presentado la queja deberá entonces reportar la violación a su Director en línea ascendente. El Director en línea ascendente deberá entonces intentar ponerse en contacto con el Director en línea ascendente del Distribuidor que haya cometido la violación para comentar la supuesta violación. El Director en línea ascendente del Distribuidor que haya cometido la violación deberá entonces platicar con él para tratar de obtener su cooperación y de corregir la situación. Si los Directores en línea ascendente no pueden lograr que se cumpla con las Políticas y Procedimientos, el Director en línea ascendente del Distribuidor que haya presentado la queja deberá enviar una carta de advertencia por correo certificado al Distribuidor que haya cometido la violación, con copia para su Director en línea ascendente, avisándole al Distribuidor que haya cometido la violación de la (s) queja (s) específica (s) interpuestas en su contra, y dándole al Distribuidor un límite de tiempo razonable pero definido para cumplir con la (s) regla (s).

## 1. SANCIÓN O CANCELACIÓN

Las Políticas y Procedimientos de GNLD se han redactado con gran cuidado con el fin de proteger a los clientes, Distribuidores y Patrocinadores y a la Compañía. Los Distribuidores GNLD han convenido en regirse por esas Políticas y Procedimientos escritos y tienen la responsabilidad de mantener la honestidad y la integridad del Plan de Mercadotecnia. Cualquier violación al Código de Conducta y a las Políticas y Procedimientos publicados podrá llevar a una sanción o cancelación.

La *sanción* es una acción disciplinaria impuesta a un Distribuidor que viole las Políticas y Procedimientos en aquellos casos en los que se espera que ese Distribuidor emprenda una acción correctiva apropiada. La sanción también podrá, a juicio de la Compañía, incluir cualquiera de las siguientes acciones: retención de reembolsos por volumen y reconocimientos, envío de cartas correctivas a los Distribuidores patrocinados, retención de todos los beneficios de concursos y premios, y la asistencia a reuniones de capacitación ofrecidas por el personal de la Compañía o por un Director. La sanción tendrá lugar por un periodo que habrá de ser determinado por GNLD. Si la violación a las políticas no se corrigiera durante el periodo de la sanción, GNLD dará por cancelada la membresía del Distribuidor.

La *cancelación* es la revocación permanente del derecho de un Distribuidor a vender productos GNLD, a patrocinar Distribuidores y a recibir los demás beneficios derivados de ser un Distribuidor GNLD.

### *Sanción o Cancelación con Queja Formal*

En caso de no darse un cumplimiento satisfactorio por parte del Distribuidor dentro del límite de tiempo especificado, el Director en línea ascendente deberá enviar toda la información, copias de cartas, etc., a GNLD, junto con una solicitud de



cancelación o acción correctiva. GNLD llevará a cabo su propia investigación y tomará una decisión en relación a la sanción o cancelación. En caso de considerarse necesaria la cancelación o sanción, GNLD lo notificará al Distribuidor que haya cometido la violación por correo registrado, con acuse de recibo.

#### *Sanción o Cancelación Sin Queja Formal*

GNLD podrá dar inicio a investigaciones y procedimientos de sanción o cancelación incluso sin necesidad de una queja formal. GNLD no llevará a cabo ninguna sanción o cancelación en contra de Distribuidor alguno sin primero haber investigado por completo el asunto y dándole al Distribuidor una oportunidad razonable para responder o dar una explicación o justificación.

#### *Apelación a Sanción o Cancelación de Registro de Distribuidor*

El Distribuidor sujeto a sanción o cancelación tendrá el derecho a apelar una decisión de sanción o cancelación. Toda apelación deberá presentarse por escrito dentro del periodo de 15 días posterior a la decisión de GNLD de ejercer una sanción o cancelación en relación al Registro de un Distribuidor.

# F. INFORMACIÓN BÁSICA PARA ORDENAR



## ¿QUIÉNES PUEDEN SOLICITAR ÓRDENES DE PRODUCTOS?

Como miembro registrado con GNLD, usted podrá situar órdenes con su patrocinador en línea ascendente. Su patrocinador llevará un registro de órdenes y mantendrá la comunicación con usted.

Como Distribuidor registrado con GNLD, usted puede ordenar productos y literatura directamente con GNLD. Sencillamente póngase en contacto con su Representante de Servicios al Distribuidor. En su cuenta se acumularán el Valor de Puntos (VP) y el Volumen de Bonos (VB) que correspondan a las órdenes que usted sitúe directamente con GNLD a lo largo de cada Mes de Ventas.

## COMO PAGAR UNA ÓRDEN:

Sus órdenes se procesan dentro de las 24 horas posteriores a la recepción de una de las siguientes opciones de pago:

- Tarjeta de crédito —Aceptamos Visa y Mastercard. El nombre del Tarjetahabiente deberá corresponder al Distribuidor que está efectuando la compra.
- Depósito bancario —Póngase en contacto con su Representante de Servicios al Distribuidor para que le informe acerca del procedimiento para efectuar depósitos a nuestra cuenta.

**Tip:** ¡Las compras con tarjeta de crédito son la manera más rápida y práctica de pagar órdenes, y le garantiza la entrega más eficiente y oportuna de sus pedidos! De la misma forma, ciertas líneas aéreas ofrecen tarjetas Visa y Mastercard que le darán crédito por millaje al efectuar sus compras usando la tarjeta. Si desea mayor información póngase en contacto con su Representante de Servicios al Distribuidor.

**Tip:** Usted puede utilizar un número ilimitado de tarjetas de crédito (Visa o Mastercard) para pagar sus órdenes. Sencillamente indíquelo a la persona que

tome su orden cuánto cargar a cada tarjeta de crédito.

## ÓRDENES CON PRECIO DE MIEMBRO SUGERIDO

El Precio de Miembro Sugerido (PMS) es el precio sugerido para los productos GNLD adquiridos por cualquier Miembro que compre de su patrocinador. El PMS aparece listado bajo la columna de costo unitario e incluye un descuento del 15% a partir del Precio al Público Sugerido de GNLD.

## ÓRDENES CON COSTO DE DISTRIBUIDOR

El Costo de Distribuidor (CD) es el costo al mayoreo de los productos GNLD que pueden ser adquiridos por los Distribuidores registrados directamente de GNLD. El CD se encuentra disponible al adquirir artículos unitarios con el 25% de descuento a partir del Precio al Público Sugerido. Para incrementar al máximo sus utilidades, puede usted comprar por caja y recibir un descuento adicional a partir del Precio al Público Sugerido.

## ÓRDENES DE LITERATURA DE NEGOCIOS:

Toda literatura deberá adquirirse con moderación. GNLD mantiene el compromiso de ofrecer literatura de negocios de alta calidad, incluyendo herramientas informativas de negocios de audio y de video. El equipo de mercadotecnia de GNLD se encuentra siempre esforzándose por reflejar lo último en materia de información mercadotécnica y de investigación en todas nuestras herramientas de ventas. Aun cuando se hacen todos los esfuerzos posibles para que los cambios sean mínimos, habrá ocasiones en las que las listas de precios, los catálogos y otras herramientas de negocios necesitarán ser revisadas. Planee sus necesidades de literatura cuidadosamente, ya que no se hacen cambios.



# G. COMO SOLICITAR UNA ORDEN CON GNLD

## CÓMO ORDENAR POR TELÉFONO:

He aquí las cosas que necesita saber para solicitar una orden por teléfono:

- Si usted se encuentra solicitando una orden por primera vez, asegurese de tener la siguiente información:
  - No. de Distribuidor
  - Nombre
  - Dirección
  - Lista de Productos (por código)
  - Forma de Pago
- GNLD no puede enviar embarques a un apartado postal, domicilios conocidos, calle sin número ó datos incompletos.
- Su Representante de Servicios al Distribuidor anotará y totalizará su pedido en una Orden de Productos para Distribuidor. Su representante le leerá de nuevo la orden para verificar los productos, las cantidades y el VP. En caso de existir cualquier discrepancia, infórmelo al Representante de inmediato. Una vez que se haya surtido una orden, GNLD no podrá cancelarla, pues todos los reembolsos por volumen y reconocimientos se habrán basado en ese volumen.
- Si así lo desea, puede usted pagar con su tarjeta de crédito y / o Depósito.
- Una vez que se haya tomado su orden, asegurese de preguntar su No. de Orden y el Operador que lo atendió, recibirá usted un número de folio que deberá aparecer escrito en su Orden de Distribuidor para futura referencia en caso de requerirse.
- Si ha solicitado una orden por teléfono, no será necesario que nos envíe una copia de la misma por correo o por fax. El hacerlo puede ocasionar que procesemos su orden dos veces, duplicando su envío y haciendo un doble cargo a su tarjeta de crédito. Al momento de procesar una orden no es posible identificar una orden

duplicada que pudiera haberse hecho anteriormente. GNLD no podrá cancelar una orden duplicada, pues todos los reembolsos por volumen y reconocimientos se habrán basado en ese volumen.

- En caso de pagar con depósito asegurese de enviarnos su ficha de depósito.

## CÓMO ORDENAR POR FAX / INTERNET:

Aun cuando el sistema de órdenes por teléfono es la manera más sencilla para solicitar una orden, también contamos con una línea de fax disponible para recibir órdenes y solicitudes las 24 horas del día. Nuestro número de fax es: 55-14-31-11 con 4 líneas, y nuestra página de Internet es [www.gnld.com.mx](http://www.gnld.com.mx)

He aquí las cosas que necesita saber al solicitar órdenes:

- Únicamente se aceptarán órdenes para su pago con tarjeta de crédito o depósito bancario. En caso de pagar su orden por medio de depósito bancario, deberá enviarnos por fax también una copia de su ficha de depósito. De lo contrario, no podremos procesar su orden. La orden enviada por fax deberá incluir la firma del tarjetahabiente y los datos relativos a la tarjeta de crédito.
- Antes de enviar sus órdenes por fax, elabore una carátula de fax en la que indique el nombre del Distribuidor, su número telefónico, su número de Distribuidor, el número total de páginas enviadas y el total en pesos y en VP de las órdenes enviadas. Es importante que incluya un número telefónico de modo que podamos ponernos en contacto con usted en caso de presentarse cualquier problema durante la transmisión.

- El sistema de fax de GNLD únicamente acepta una transmisión a la vez. Si la línea está ocupada, espere unos cuantos minutos y vuelva a intentar la transmisión.
- Siempre conserve sus comprobantes de transmisión como parte de sus propios registros; ésta es su confirmación de que sus órdenes fueron recibidas por GNLD. Asegúrese de revisar el número telefónico de nuestro fax y que el número de páginas sea el indicado.

***No nos envíe una copia o el original de su orden por correo si ya nos la ha enviado por fax.***

Lo anterior ocasionará que su orden sea procesada dos veces, duplicando el cargo a su tarjeta de crédito. No tenemos manera de identificar una orden que ya ha sido recibida por fax con anterioridad. En caso de darse el caso anterior, GNLD no podrá cancelar la orden duplicada, pues todos los reembolsos y reconocimientos se habrán basado en ese volumen. Usted puede confirmar que ha enviado una orden llamando a nuestros teléfonos.

**CÓMO ORDENAR POR CORREO**

Aquellos Distribuidores que no cuenten con una tarjeta de crédito pueden considerar el envío de sus órdenes y solicitudes por correo. Sin embargo, este método puede no resultar tan confiable o práctico como el de ordenar por teléfono directamente. Por esta razón, GNLD le ofrece la facilidad de solicitar órdenes llamando por cobrar.





# H. POLÍTICAS DE ENVÍOS

## ZONAS DE ENVÍO GNLD MÉXICO

GNLD México puede hacer envíos a toda la República Mexicana. Sin embargo, lo anterior podría encontrarse sujeto a las limitaciones de acceso a su domicilio o localidad (lugares demasiado apartados o sin caminos de acceso pavimentados, etc.)

## ¿PUEDO ORDENAR CAJAS DE PRODUCTOS O PRODUCTOS INDIVIDUALES?

GNLD puede enviarle a usted o a sus Distribuidores lotes de cajas o productos individuales. GNLD NO combina piezas individuales de un producto con otros productos similares para completar una caja.

## TIEMPOS PARA ENVÍOS/ENTREGA DE PRODUCTOS

Dentro del Distrito Federal, los envíos de manera general tardan un máximo de 24-72 horas. Al interior de la República para conocer el tiempo de entrega, por favor contacte con Atención a Distribuidores.

## CARGOS POR MANEJO/ENVÍO

Todas las órdenes de menos de 200 puntos estarán sujetas al cobro de un cargo por manejo/envío.

## ENVÍOS DIRECTOS A SUS DISTRIBUIDORES

Usted puede solicitar una orden, sin importar lo grande o pequeña que sea, para su envío por GNLD de manera directa a sus Distribuidores. Lo anterior es extremadamente útil, ya que no necesitará tener un gran inventario a la mano. Sin embargo, se seguirán aplicando los cargos por manejo/envío correspondientes de acuerdo con el número de VP. No podrá usted combinar varias órdenes para reducir los cargos por envío y solicitar que se entreguen de manera individual en diferentes domicilios.

## ÓRDENES CON RETRASO

Bajo circunstancias normales, las órdenes que se solicitan antes de las 3:00 PM se envían al siguiente día.

Si usted no ha recibido su envío a más tardar el cuarto día, en el caso del Distrito Federal (o el quinto día en el interior de la República), después de haber solicitado su orden, le suplicamos se ponga en Contacto con Servicios al Distribuidor, que le ayudará a localizarlo y a rastrearlo.

## POLÍTICAS RELATIVAS AL SERVICIO DE MENSAJERÍA

- En caso de no encontrarle la primera vez, la compañía de mensajería devolverá el producto a GNLD.
- En aquellos casos en los que un paquete haya sido devuelto a GNLD y el Distribuidor solicite que se vuelva a enviar, se hará un cargo por flete por el segundo envío. Ésta política también se aplicará en aquellos casos en los que un Distribuidor no informe acerca de un cambio de domicilio y la orden no pueda entregarse.
- Todas las órdenes que se surten y se procesan en GNLD se revisan con gran cuidado. Por ello, existen pocas probabilidades de que existan faltantes. Sin embargo, en caso de descubrir alguna discrepancia, le rogamos que vuelva a checar su orden cuidadosamente antes de llamar a la oficina. En caso de encontrar algún error, por favor proporcione a su Representante de Servicios al Distribuidor el número y la fecha de su orden para facilitar y agilizar el seguimiento a su orden.
- Al momento de recibir el paquete entregado por el servicio de mensajería, le suplicamos que antes de firmar de recibido lo revise para asegurarse que no presenta daños en su empaque exterior. Cualquier daño, por ejemplo, si el paquete estuviera golpeado o completamente maltratado, abierto o

resellado, deberá ser anotado por el mensajero en la nota de entrega, especialmente si existe algún faltante.

- GNLD no puede hacer envíos a apartados postales.

#### **EMBARQUES DAÑADOS O CON FALTANTES**

Siempre asegúrese de contar cuidadosamente el número de piezas de embarque entregadas por el servicio de mensajería. Jamás firme una nota de embarque a menos que tenga la certeza absoluta de que todas las piezas amparadas por esa nota de embarque han sido realmente entregadas. Al momento de firmar de recibido un envío, un Distribuidor liberará al servicio de mensajería de toda responsabilidad. GNLD no puede responsabilizarse de ningún embarque incompleto si un Distribuidor ha firmado de recibido indebidamente.

En el momento en el que el representante de un servicio de mensajería firma de recibido por un embarque en GNLD, firma por un determinado número de piezas y reconoce este hecho. El control de GNLD sobre el embarque termina en ese momento y es asumido por el servicio de mensajería.

GNLD pone un gran cuidado en el empaque, manejo y envío de sus productos. No obstante, en ocasiones tendrán lugar manejos negligentes o accidentes inevitables provocados por terceros. Usted puede tener la seguridad de que el producto se encontraba en buenas condiciones al momento de abandonar nuestro almacén.

- Un Distribuidor siempre deberá aceptar el envío, pero deberá elaborar una lista de los artículos faltantes. Solicítele al mensajero que haga constar el daño o el faltante en la nota de embarque. Dé aviso inmediato a Servicios al Distribuidor y al servicio de mensajería acerca de la magnitud del daño.
- El Distribuidor deberá solicitar de inmediato una inspección por parte del servicio de mensajería, que asignará un número de reporte de Pérdida o Daño.
- Asegúrese de conservar todos los artículos dañados, además de los contenedores de embarque, para su presentación al servicio de mensajería. Utilice la mercancía no dañada para efectuar sus ventas regulares.





# I. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

## **PROCEDIMIENTOS DE FIN DE MES; POR SU ORDEN O SOLICITUD.**

GNLD ha establecido ciertos lineamientos para asegurarse de que todas las órdenes queden acreditadas al mes correcto, de tal forma que todos los Distribuidores reciban los niveles de logro y reconocimiento para los que han trabajado:

Todas las órdenes, pagos y solicitudes que sean recibidas en nuestras oficinas corporativas a más tardar a las 8 PM se procesarán para ese mes de ventas. Por “fin de mes” por lo general se entiende el último día del mes calendario. Sin embargo, si ese día cae en fin de semana o en día festivo, el “fin de mes” será el siguiente día hábil (por día hábil se entiende cualquier día de lunes a viernes). GNLD avisa de manera anticipada cuál es la fecha del “fin de mes”. Servicios al Distribuidor también le puede informar acerca de la fecha de “fin de mes”, de modo que le pedimos que se ponga en contacto con ellos en caso de requerir información adicional.

## **ÓRDENES PAGADAS CON TARJETA DE CRÉDITO / DEPÓSITO BANCARIO / RECHAZADAS A FIN DE MES**

En caso de que la tarjeta de crédito que se esté utilizando para pagar una orden sea rechazada, GNLD considerará a esa orden como una “no orden”, y se retendrá en tanto no se resuelva el pago correspondiente. (Para evitar que se retenga su orden, verifique el saldo disponible de su tarjeta de crédito antes de solicitar su orden. El tarjetahabiente puede por lo general hacer esto sencillamente llamando al número de atención telefónica del banco emisor de la tarjeta.)

Para que cualquier orden pagada vía depósito bancario sea procesada, es indispensable que nos envíe su ficha de depósito y / o No. de referencia vía Fax.

# J. INFORMACIÓN FISCAL



## **DE LA NECESIDAD DE CONTAR CON REGISTROS CONTABLES PRECISOS**

Como Distribuidor GNLD Independiente, usted se encuentra a cargo de su propio negocio. Por lo tanto, resulta esencial contar con un buen control contable y desarrollar buenos hábitos de tipo fiscal tan pronto como inicie su negocio GNLD. Para el momento en el que se convierta en Director y comience a obtener ingresos más altos, habrá desarrollado buenos hábitos contables y no se encontrará con dificultades al momento de tener que hacer sus declaraciones fiscales.

## ***Registro Federal de Contribuyentes***

El Gobierno Mexicano le exige a todas las personas físicas con actividades empresariales estar registradas ante Hacienda. La Secretaría de Hacienda proporciona instrucciones acerca de cómo obtener la Cédula de Identificación Fiscal. La Compañía requerirá una copia de la Cédula de Identificación Fiscal.

## ***Servicio de Facturación***

La Compañía ofrecerá un Servicio de Facturación a los Directores. La Compañía retendrá un block de facturas oficiales y preparará dichas facturas por ustedes. Lo anterior asegurará que no se presenten retrasos en la recepción de su cheque de reembolso por volumen.

Si usted prefiere elaborar sus propias facturas, puede ponerse en contacto con el departamento de contabilidad el cuarto día posterior al cierre de ventas para saber la cantidad de sus reembolsos por Liderazgo y Niveles Superiores, de modo que pueda elaborar su factura con el I.V.A. desglosado y recibir su cheque de reembolso por volumen .



## K. PAGO DEL REEMBOLSO POR VOLUMEN

---

### RECIBIENDO SU REEMBOLSO POR VOLUMEN

GNLD será responsable del pago del Reembolso por Volumen a aquellos Distribuidores que ordenen directamente de GNLD. Los Distribuidores recibirán los siguientes documentos junto con su paquete de Reembolso por Volumen mensual entregado por GNLD:

El detalle de su volumen de Reembolsos

Su cheque de Reembolso por Volumen

Un resumen de su hoja de desempeño

**NOTA:** Para poder aprovechar el sistema de compras por volumen, un Distribuidor deberá acumular por lo menos 100 puntos personales en órdenes de producto en un mes de ventas dado. Para recibir el pago de Reembolso por Volumen directamente de la Compañía, un Distribuidor deberá contar con su renovación anual. Si no recibimos instrucciones de renovación para el final del mes en el que usted haya calificado para recibir un reembolso por volumen, las cuotas de renovación apropiadas se cargarán de manera automática a su cuenta GNLD, garantizándole que recibirá el pago de cualquier reembolso por Volumen al que tenga derecho para ese mes.

# L. RENOVACIÓN ANUAL A GNLD

## Como Distribuidor GNLD

Independiente para poder recibir cheques de Reembolso por Volumen Directamente de GNLD, será necesario contar con una renovación anual

El pago de la renovación representa múltiples beneficios para su negocio como:

- Servicios Administrativos.- Almacén, contabilidad, manejo administrativo de su negocio, atención personalizada para usted y todos sus distribuidores.
- Las revistas Lifestyle y GNLD News, así como nuestro boletín: Noticias Que Usted Puede Usar, que son valiosas herramientas para su negocio, pues lo mantienen actualizado en todo lo referente a Entrenamientos, Eventos, Calificaciones, Incentivos, Información sobre Producto y Avances de la Ciencia, así como Reconocimientos y aspectos relevantes acerca de Desarrollo de la Compañía.
- Eventos Corporativos.
- Asesoría en cuanto a nuestro plan de mercadeo.

Ademas de estos beneficios directos, su aportación también respalda la Enorme Infraestructura Administrativa en los 50 mercados que GNLD pone a su disposición y que abarca desde las Operaciones Contables hasta los Servicios de Atención a Distribuidores que en todo momento lo acompañaran en la construcción de su negocio.

Otra forma de asegurar un amplio suministro de revistas para compartirlas con sus prospectos consiste en ordenar la revista en paquetes. Puede usted solicitar que le enviemos un paquete de manera permanente, o bien adquiera uno o más paquetes de un número en particular. Sencillamente póngase en contacto con su Representante de Servicios al Distribuidor.

***Las renovaciones se pueden hacer por correo o por teléfono (en el caso de las renovaciones por teléfono, será necesario efectuar el cargo a una tarjeta de crédito).***





# M. CÓMO PONERSE EN CONTACTO CON SERVICIOS AL DISTRIBUIDOR

## **MANTENIÉNDOSE EN CONTACTO CON SU DIRECTOR PATROCINADOR EN LÍNEA ASCENDENTE**

Al encontrarse desarrollando un negocio de manera activa, de cuando en cuando se encontrará en desafíos. Cuando eso suceda, recuerde que su Director patrocinador en línea directa se encuentra ahí para ayudarle a resolver cualquier problema de manera rápida y eficiente. Su Director patrocinador en línea ascendente es la mejor persona para ayudarle con cualquier pregunta relacionada con el producto, el Plan de Mercadotecnia, y la capacitación.

## **CAMBIO DE DOMICILIO O DE INFORMACIÓN EN SU REGISTRO**

Es importante que los Distribuidores den aviso de inmediato a las Oficinas Corporativas de GNLD en caso de cualquier cambio de domicilio. Con el fin de garantizarle que usted recibirá todos nuestros envíos por correo, la revista GNLD Lifestyle y el GNLD News, le rogamos notificarnos de cualquier cambio de domicilio con treinta (30) días de anticipación al mismo. Si usted no le informa a GNLD de cualquier cambio de domicilio y se hace un envío y éste es devuelto a GNLD, se hará un cargo adicional para cubrir el nuevo envío.

Dentro de la información adicional en su registro que puede requerir de aviso inmediato a GNLD se encuentra cualquier cambio de nombre, de número de teléfono o de fax. De la misma forma le rogamos informar a GNLD de cualquier cambio en el estado civil del Distribuidor, como es el caso de matrimonio, divorcio o fallecimiento. (Consulte también la sección de Políticas intitulada “Líneas de Patrocinio”, página 8.)

# N. DEVOLUCIONES DE PRODUCTO



## **FALTANTES DE PRODUCTOS O PRODUCTOS DAÑADOS:**

En el caso de aquellos Distribuidores que soliciten órdenes directamente con GNLD, será su responsabilidad estar pendientes de cualquier error o daño que se presente en cualquier orden que hagan para sus Distribuidores y clientes para su envío a través del servicio de mensajería, al igual que en cualquier orden que le sea enviada de manera directa. Si éste es su caso, deberá reportar cualquiera de estos problemas a su Representante de Servicios al Distribuidor tan pronto como sea posible. Proporcionele a éste el número de folio de su orden de compra. Su Representante le dirá que hacer con el (los) productos dañado (s) y hará los arreglos necesarios para subsanar cualquier faltante en su orden. Por favor consulte también la Sección “Políticas de Envíos; Embarques Dañados o con Faltantes, que aparece en la página 25.

## **SI TIENE USTED UN CLIENTE INSATISFECHO Y NECESITA DEVOLVER UN PRODUCTO:**

Todos los Complementos Alimenticios Nutricionales de GNLD tienen una garantía de satisfacción al 100%. En caso de que cualquier producto GNLD que un cliente haya adquirido no le resulte satisfactorio, éste podrá devolver la porción no utilizada al Distribuidor GNLD con el que lo haya adquirido. El Distribuidor deberá entonces averiguar el motivo de la insatisfacción del cliente. (¿El sabor era diferente al que esperaba?) ¿No satisfizo sus necesidades?) Ofrezcale la opción de reponerle el producto sin cargo alguno, o un reembolso (consulte la Pag. 16). Esta garantía no se aplica a productos que hayan sido utilizados de manera incorrecta o dañados de manera intencional.

Al momento de hacerle un reembolso a cualquier cliente, sencillamente tome las porciones no utilizadas y llame por teléfono a su Representante de Servicios al Distribuidor. GNLD le repondrá a usted el producto. Haga llegar el producto devuelto a GNLD México (a la dirección que aparece en la Sección de Información de Referencia Rápida). Incluya su nombre y su número de

Distribuidor en una hoja de papel, y adjunte una nota explicando por qué la persona no quedó satisfecha, con la firma nombre y dirección de su usuario insatisfecho. Calcule un mínimo de dos semanas a partir del día en que envió la devolución para recibir la reposición del producto.

Si un cliente se pone en contacto con GNLD directamente, se le pedirá que entre en contacto con el Distribuidor GNLD al que le compró el artículo. Si el cliente no logra hacer efectiva la garantía del producto directamente con el Distribuidor GNLD que se lo haya vendido, GNLD se reserva el derecho de hacer efectiva la garantía a nombre del Distribuidor y de hacer cualquier deducción de la cuenta del Distribuidor que haya vendido el producto de conformidad con esta política de garantía.

Si el Distribuidor que haya vendido el producto no desea recibir la reposición con el mismo producto, deberá tener la cantidad total del VP/VB del producto original. Tenga esto en mente al momento de hacer el cálculo de sus operaciones. Tome nota de la cantidad de VP/VB y ajuste sus registros. Si desea mayor información, consulte la Política de Garantía/Cambios y Readquisición de Productos que aparece en la página 16 de esta Guía.



## O. LIDERAZGO

---

Una Red es considerada por GNLD como un negocio independiente y como la unidad fundamental en la que se basa el Plan de Mercadotecnia de GNLD. Los Reembolsos se pagan a los Directores con base en el crecimiento de su negocio. Cada Director patrocina y capacita a otras personas para que se conviertan en Directores. Este proceso continuo de autoduplicación es el núcleo del dinámico potencial para el crecimiento de su negocio GNLD y para la obtención de recompensas financieras. Al compartir la oportunidad de hacer carrera y los productos de GNLD con otras personas, los Distribuidores aseguran su propio futuro financiero ayudándole a otros a descubrir una forma de vida más saludable y mejor.

Como Distribuidor, usted tiene la oportunidad de demostrar un verdadero liderazgo por su Equipo. Los miembros de su Equipo lo buscarán a usted para obtener respuestas a sus preguntas y orientación para el desarrollo de sus negocios. Deberá usted familiarizarse con la Guía del Sistema para La Construcción de Su Negocio y el Plan de Mercadeo. Esto le ayudará a capacitar a sus nuevos Distribuidores en los aspectos fundamentales del negocio. Usted deberá saber en donde encontrar las respuestas relacionadas con nuestras políticas, el Plan de Mercadotecnia y los productos.

Como Distribuidor, usted será elegible para ordenar directamente con GNLD.

# P. CONDUCCIÓN EN SALONES DE REUNIONES



Como Distribuidor, usted tiene la oportunidad de jugar un importante papel en la conformación del desarrollo de su Equipo al participar en los eventos de capacitación del sistema de Soporte Global para su Negocio de GNLD. El asistir a estas reuniones contribuye al crecimiento de usted y de su Equipo al permitirles el desarrollo de nuevas habilidades y ofrecerles nueva información e ideas que les ayudarán a desarrollar negocios GNLD exitosos. Póngale el ejemplo a su Equipo asistiendo a todas las reuniones y llevando siempre invitados consigo. Al mostrarse positivo y entusiasta en relación a todo aquello que se presente en cualquier reunión usted le dictará el ritmo a sus prospectos y a los miembros de su Equipo.

Muchas de las reuniones de GNLD están abiertas a personas que están considerando la posibilidad de convertirse en Distribuidores y que han sido típicamente invitadas por Distribuidores activos. No resulta adecuado que un Distribuidor GNLD patrocine, registre o intente registrar al invitado o prospecto de otro Distribuidor GNLD. Cualquier violación a esta política será motivo de sanción o cancelación del registro del Distribuidor que haya cometido la falta.

Los invitados de un Distribuidor GNLD que estén asistiendo a un evento organizado por GNLD, sus Distribuidores o ambos, son considerados como “prospectos protegidos” en relación a todos los Distribuidores GNLD que conozcan a ese invitado durante el evento.

La categoría de “prospecto protegido” no se aplica a aquellas personas que pudieran ser registradas en circunstancias no relacionadas con eventos patrocinados por GNLD, sus Distribuidores o ambos, por un Distribuidor GNLD que no haya conocido al prospecto en ese evento patrocinado por GNLD, sus Distribuidores o ambos.

Un prospecto invitado que asista a un evento de tipo corporativo se encuentra protegido por un periodo de noventa (90) días a partir de ese evento corporativo.

Los “prospectos protegidos” únicamente podrán ser patrocinados para convertirse en miembros de una Red GNLD por un Distribuidor GNLD asistente a un evento organizado por GNLD, sus Distribuidores o ambos, siempre y cuando el Distribuidor que vaya a patrocinar al “prospecto protegido” sea quien lo invitó al evento.

Los “prospectos protegidos” deberán firmar en la lista de asistentes del evento organizado por GNLD, sus Distribuidores o ambos, indicando el nombre del Distribuidor GNLD que los invitó a esa reunión.



M-8013

01-04