



Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética



Índice

1. Introducción	3
2. Autorización para ser distribuidor independiente de Sanki	5
3. Las responsabilidades de ser distribuidor independiente	7
4. Reglas para patrocinar Distribuidores	9
5. Uso del nombre de la Compañía y de los productos fabricados por la misma	10
6. La presentación del Plan del Negocio de la Compañía	13
7. La terminación y cancelación del contrato	14
8. El periodo de prueba y programa de reentrenamiento	15
9. Transmisión, venta, traspaso o cesión de negocio	17
10. La revisión por parte de la Compañía	20
11. En caso de Fallecimiento	20
12. Generalidades	20
13. Garantía de la compra	20
14. Garantía de bonificaciones	21

» Generales

- a) Cumplir al pie de la letra el Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética, así como las futuras implementaciones que Sanki le añade al mismo.
- b) Llevar a cabo el desarrollo del negocio con honestidad, ética profesional, valores y principios morales hacia los demás y hacia uno mismo.
- c) Para presentar el Plan del Negocio y los Productos, se deberá utilizar solo el material que Sanki emita oficialmente y proporcione al Distribuidor Independiente para tal efecto.
- d) Al presentar tanto los Productos como el Plan del Negocio de Sanki, el Distribuidor lo hará solamente con información verídica emitida por Sanki.
- e) Respetar y cumplir con las obligaciones que adquiere el Distribuidor Independiente al alcanzar los diferentes niveles de liderazgo, para con su Comunidad de Distribuidores y con Sanki.
- f) Ante una queja o devolución de Producto de cualquier nuevo auspiciado y/o cliente, deberá tramitarse por parte del mismo, ante Sanki, la reclamación inmediatamente por escrito con cortesía y honestidad.

» 1. Introducción

Sanki es una compañía de ventas directas que utiliza el modelo de Distribuidores Independientes con la finalidad de comercializar sus productos. Para nosotros es muy importante hacerle ver que su éxito y el de otros distribuidores dependen de la integridad con la que se conducen las personas para comercializar los servicios y productos de Sanki. Cuando uno ingresa como Distribuidor independiente se adhiere a un Contrato, también llamado "Solicitud-Contrato" que celebramos ambas partes con la finalidad de definir con claridad la relación existente entre Usted como Distribuidor Independiente y Nosotros, entre Usted y sus Clientes y entre Usted y los demás Distribuidores Independientes.

1.1 En el presente Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética se establecen términos y condiciones del contrato celebrado entre el Distribuidor y Sanki. De tal manera que las frases y las palabras que se describen a continuación, deberán interpretarse como sigue:

1.1.1 Cuando se mencionen las palabras "La Compañía", "nosotros", "nos", "nuestro(a)" y "nuestros(as)", se refiere a Sanki, a menos que el contexto se refiera a otro asunto en particular y cuando se mencionen las palabras "Distribuidor", "Usted", "DI" y "su(s)" nos referimos al Distribuidor Independiente que firma el Contrato para distribuir nuestros productos y para crear una red de Distribuidores.

1.1.2 "Distribuidor Independiente" o "Sanki Bienestar", es un comerciante independiente, sin subordinación laboral con la Compañía o cualquiera de sus empleados o trabajadores, que decidió por su propia cuenta solicitar un registro a la Compañía, y desarrollar en su tiempo libre su propio negocio según los lineamientos del Manual Básico del Distribuidor y el Código de Ética del mismo.

1.1.3 "Co-aplicante o Beneficiario", es la persona que se encuentra señalada en la Solicitud-Contrato como Co-aplicante o Beneficiario, que el solicitante escogió para que herede los beneficios del negocio en caso de que este fallezca.

1.1.4 "Productos", se refiere a los productos, medios auxiliares de ventas o servicios fabricados, suministrados o prestados por, o a nombre de la Compañía por los Distribuidores, y que están a la venta o para usarse de acuerdo al Manual de Políticas y Código de Ética y al Manual Básico del Distribuidor.

1.1.5 Manual Básico del Distribuidor", se refiere al documento de la Compañía en donde el Distribuidor podrá consultar y guiarse para saber cómo desarrollar correctamente su negocio, así como conocer las políticas, procedimientos y Código de Ética del Distribuidor.

1.1.6 Cuando se hable del "Plan del Negocio" o del "Plan de Compensaciones y Bonos de Sanki", se referirá a requisitos, procedimientos, sistemas, normas en relación con la presentación del negocio y de los Productos como se describe en el Manual Básico del Distribuidor, el cual es actualizado constantemente por la Compañía y se encuentra a disposición del Distribuidor en MyConnect; y se referirá también al sistema de bonificaciones y reembolsos que se otorga al Distribuidor, según su volumen de compras, procedimientos de patrocinio y orientaciones de la Compañía.

1.1.7 "Auspiciado o Patrocinado", se refiere a la persona que es invitada y afiliada a la Compañía por parte de un Distribuidor

1.1.8 "Auspiciador o Patrocinador", se refiere a la persona que invite y afilie directamente a un nuevo Distribuidor ante la Compañía.

1.1.9 "Upline", se refiere a cualquier Distribuidor en línea ascendente.

1.1.10 "Downline", se refiere a cualquier Distribuidor en línea descendente.

1.1.11 "Crossline", se refiere a cualquier Distribuidor que se encuentre auspiciado en otra línea, es decir, que no sea ni mi Upline ni Downline. Cabe mencionar que entre Crosslines no existe ningún beneficio comercial directo, con lo cual la forma de llevar el negocio para cada uno puede ser muy diferente y la información que se pase el uno al otro, en cuanto al desarrollo de sus propios negocios, podría ser perjudicial para los negocios de ambos.

1.1.12 "Grupo Personal o Comunidad de Distribuidores", para un Distribuidor, se refiere todos los Distribuidores que tiene en su organización, ya sean Directos o Indirectos (todo su Downline).

1.1.13 "Línea de Auspicio", se refiere a: el Distribuidor, su auspiciador, el auspiciador de su auspiciador y así sucesivamente en forma ascendente hasta llegar, e incluir a la Compañía.

1.1.14 "Líder", se refiere al Distribuidor que ya tiene una Comunidad de Distribuidores y que ha logrado calificar a los niveles Bronce o superior dentro del Programa Integral de Bienestar (pib).

1.1.15 Así mismo, las abreviaturas e iniciales que se utilicen en los diferentes manuales y folletos de la Compañía, se definen como sigue: Paquete Inicial (PI), Puntos (Pt), Puntos Personales (PtP), Puntos de Grupo (PtG), Fondo de Ahorro (FA) y Nivel (NV).

1.2 Tanto el Plan del Negocio, el Manual Básico del Distribuidor como la Guía de Imagen Corporativa y cualquier otro folleto o material de apoyo de la Compañía, formarán parte integral de este Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética y estarán sujetos a modificaciones que se les notificarán a los Distribuidores.

1.3 Cualquier referencia que se haga al sexo femenino incluirá al masculino y referencia a singular incluirá al plural, al menos que el contexto requiera otro asunto en particular.

Este documento de Políticas y Procedimientos y Código de Ética o "P&P" forma parte integral del Contrato así como las modificaciones que de mutuo acuerdo pueda tener con el tiempo tal y como se especifica en este documento (especificar sección referente a los cambios al contrato).

La Solicitud-Contrato de ingreso de un Distribuidor a Sanki, éste documento y sus apéndices adjuntos, el Manual Básico del Distribuidor y el Plan de Compensaciones y Bonos de Sanki conforman el conjunto de documentos que son abarcados por el término "Contrato". Los apéndices pueden ser específicos al país respectivo y podrían de alguna forma modificar los contenidos en este documento. Es su responsabilidad el leer, comprender y adherirse a la versión más reciente de este documento llamado Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética. Asegúrese que al patrocinar un nuevo Distribuidor, la persona tenga oportunidad de leer y comprender el Contrato así como el manual básico del Distribuidor antes de decidir firmar la Solicitud-Contrato que lo ingresaría como Distribuidor Independiente de Sanki.



» 2. Autorización para ser distribuidor independiente de Sanki

- 2.1** Cualquier persona que se considere mayor de edad de acuerdo con el país donde se está inscribiendo podrá convertirse en Distribuidor de la Compañía, si así lo decide, y deberá ser patrocinado por una persona que ya sea Distribuidor, comprando un Paquete Inicial y firmando una Solicitud-Contrato. Podrá ser una persona natural o jurídica y, en tal caso, deberá estar constituida conforme a la legislación del país correspondiente.
- 2.1.1** Para conservar una posición creada en el sistema, se deberá pagar la membresía correspondiente dentro de los primeros 14 días calendario contando el día de creación de la cuenta y formalizar el inicio de un nuevo Distribuidor, de lo contrario la posición será cancelada.
- 2.1.2** Un Distribuidor será elegible para el pago de comisiones a partir de que su posición tenga una membresía paga efectivamente.
- 2.2** La Compañía tendrá el derecho de aceptar o rechazar cualquier Solicitud-Contrato sin explicación alguna. Nos reservamos el derecho a rechazar cualquier Solicitud de Distribuidor. No aceptaremos ninguna información que sea errónea o falsa. Las Solicitudes de Distribuidor que estén incompletas o sean inexactas e ilegales las consideraremos nulas. La compañía podrá solicitar prueba oficial de identidad.
- 2.3** El Patrocinador solo puede solicitarle a su prospecto, la compra del Paquete Inicial completo si este desea ser un Distribuidor de la Compañía. Así mismo, a ningún Distribuidor o futuro Distribuidor de la Compañía se le puede exigir por ningún motivo lo siguiente:
- 2.3.1** Patrocinar algún número determinado de Distribuidores.
- 2.3.2** Que se inscriba a algún programa, curso o taller de ventas que no sea promovido por la Compañía.
- 2.3.3** Comprar boletos para asistir a reuniones, seminarios, convenciones u otras actividades.
- 2.3.4** Comprar productos y servicios que no provea la Compañía.
- 2.3.5** Tener en existencia una cantidad mínima de Productos.
- 2.3.6** Comprar una determinada cantidad de Productos.
- 2.4** Cuando el Solicitante y el Co-aplicante o Beneficiario soliciten y obtengan la autorización para ser Distribuidores de la Compañía, su relación con la Compañía y su comunidad de distribuidores se considerará que operan como un solo negocio. Sin embargo, el Co-aplicante podrá, si así lo desea, solicitar a la Compañía la autorización para ser Distribuidor de su propio negocio con Sanki, comprando su "Paquete Inicial", e incluir como su Co-aplicante o Beneficiario a quien él decida.
- 2.4.1** Cuando una persona natural o jurídica sea Distribuidor autorizado por la Compañía, no podrá ser Distribuidor de la Compañía en otra posición de la comunidad de distribuidores de Sanki, a menos que su posición original ya no esté vigente y se aplique la regla 4.3 del presente Código de Ética del Distribuidor.
- 2.5** Ningún Distribuidor debe estar suspendido ni expulsado de la práctica de su oficio o profesión habitual por cualquier asociación, instituto o sociedad profesional por causas imputables a él.
- 2.5.1** No debe estar recluido en la cárcel, centro de readaptación, penitenciaria, ni en ninguna otra institución correccional o institución de salud mental.
- 2.6** El Distribuidor deberá cubrir una cuota de renovación aplicable para cada país en cada aniversario de su ingreso.
- 2.7** Para ser Distribuidor, debe cubrir los siguientes requisitos:
- 2.7.1** Ser mayor de edad en el país donde se inscriba.
- 2.7.2** No deberá encontrarse en régimen de insolvencia de persona natural o jurídica, concurso de acreedores o liquidación judicial.
- 2.7.3** No debe estar incapacitado para administrar su negocio por razón de enfermedad mental o alguna otra.
- 2.8** Para ser Co-aplicante o Beneficiario, se debe ser mayor de edad en el país de inscripción.
- 2.9** Tanto las personas naturales como las personas jurídicas podrán ser aceptadas y desarrollar su negocio como Distribuidores de la Compañía.
- 2.10** La Compañía se reserva el derecho a su sola y absoluta discreción a dar por terminado y con efecto inmediato, una solicitud de un Distribuidor si, en opinión de la Compañía, las actividades de dicho Distribuidor en el período precedente de 12 meses han sido contrarias a los intereses de la Compañía y/o a la Comunidad de Distribuidores de la Compañía, o en violación de cualquiera de las cláusulas del Contrato y que no hayan sido corregidas a la satisfacción de la Compañía.
- 2.11** Cualquier Distribuidor puede renunciar a su negocio en el momento que lo desee simplemente enviando una carta por escrito a su Patrocinador y a la Compañía al correo soporte.colombia@sankiglobal.com, el correo enviado debe provenir de la cuenta de correo que tiene registrada

en su expediente, contener nombre completo, clave de Distribuidor independiente, dirección, teléfono y firma o simplemente esperando el plazo máximo de inactividad de 52 ciclos y su negocio será dado de baja automáticamente.

2.12 Una vez que aceptemos la Solicitud de un nuevo Distribuidor, éste podrá gozar de los beneficios del Contrato de Distribuidor siempre y cuando su Concesión de Distribución se encuentre en buenos términos. Tales beneficios incluyen el derecho a:

2.12.1 Vender productos Sanki de conformidad con las Políticas y los Procedimientos y Código de Ética;

2.12.2 Participar en el Plan de Remuneración (para recibir bonos, si cumple con los requisitos);

2.12.3 Patrocinar a otras personas;

2.12.4 Recibir publicaciones periódicas de Sanki y otros comunicados;

2.12.5 Participar en actividades de apoyo, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por Sanki (tras el pago de los cargos correspondientes, si es que aplica y la ley lo permite).

2.12.6 Participar en concursos y programas promocionales y de incentivos patrocinados por Sanki.

2.13 Cualquier posición que se ha dado de baja pasa a formar parte de la Compañía para su administración y control, sin embargo; el patrocinador registrado en dicha posición sigue teniendo el derecho como primer postor para recomendar a alguien más que pudiera ocupar dicha posición en el árbol de Distribuidores, la Compañía se reserva el derecho de autorizar a nuevo Distribuidor.

2.14 Efectos de la terminación: Al darse por terminado un Contrato con nosotros, por cualquier motivo, los derechos de Concesión de Distribución también se darán por terminados. Eso abarca el derecho a vender Productos y recibir Bonos u otros ingresos que se perciban por concepto de ventas y otras actividades que realice su Línea Descendente.

2.15 Interés Beneficioso: No se puede tener Interés Beneficioso en más de una posición de Distribución en el árbol de Distribuidores, a menos que tenga autorización por escrito por parte de la Compañía o que aplique la razón establecida en el inciso 2.15.4. El término "Interés Beneficioso" se refiere a cualquier derecho jurídico o participación societaria, ya sea otorgado por ley, por contrato o por costumbre, para administrar, controlar, poseer, participar o ser el beneficiario de la administración, el control, la posesión o la participación que tenga otra persona. Su cónyuge o pareja que viva con usted se considera

que tiene un Interés Beneficioso en su Concesión de Distribución. Además, en caso de que la posición esté registrada a una persona jurídica, todas las personas naturales que tengan derechos de control sobre la misma, incluso sus accionistas, funcionarios, directores, miembros o gerentes, entre otros, cualquiera que sea el caso, poseen un Interés Beneficioso en dicha Concesión de Distribución y no pueden tener Intereses Beneficiosos en otra Concesión de Distribución.

2.15.1 Normalmente, se considera que los miembros de una misma familia tienen un Interés Beneficioso en una posición de Distribución en el árbol de Distribuidores. Sin embargo, si puede presentar pruebas adecuadas de que otra persona, que no sea su cónyuge administra otra posición de Distribución independiente de la suya, no aplicará la regla 2.15 hasta que cambien las circunstancias.

2.15.2 Si un integrante de la familia lleva a cabo algún acto u omite algo que, si el Distribuidor Independiente fuera el que lo llevara a cabo, violaría las disposiciones del Contrato, se lo podríamos atribuir a dicho Distribuidor Independiente como si el hubiera incumplido con el Contrato.

2.15.3 Si un Distribuidor Independiente se casa con una persona que sea Distribuidor durante el tiempo en que están vigentes sus contratos con Sanki, no se afectarán las disposiciones de esta sección y ambos podrán conservar sus Posiciones de Distribución por separado o de forma independiente.

2.15.4 Cuando un Distribuidor Independiente recibe los derechos de otra Posición de Distribución debido a la herencia por muerte del titular, entonces no se aplica la política en cuanto al Interés Beneficioso, con sujeción a las reglas de sucesión que aquí se mencionan.

2.15.5 Si un Distribuidor de una línea descendente desea hacerse Cliente Frecuente, dicha persona debe cerrar su posición de Distribución y esperar 1 periodo personal completo antes de que se le pueda inscribir con esa categoría. Otra manera en que un Distribuidor puede pasar a la categoría de cliente frecuente es a través de hacer una cesión de derechos, traspasando la propiedad a otra persona antes de hacer el cambio como cliente frecuente. En ambos casos la compañía debe autorizar el movimiento y en ambos casos el nuevo cliente frecuente deberá inscribirse en esta categoría a través de su patrocinador original.

» 3. Las responsabilidades de ser Distribuidor independiente

3.1 El Distribuidor Independiente Sanki es responsable de seguir al pie de la letra, cumplir y respetar el Contrato, el Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética, el Plan del Negocio, el Manual Básico del Distribuidor y la Guía de Imagen Corporativa; de no ser así, la Compañía tendrá el derecho de suspender, tanto temporal como permanentemente, el contrato de dicho Distribuidor notificándolo por escrito. Algunos puntos que se consideran importantes para dar validez y vigencia al contrato en cuanto a la conducción y ética de un Distribuidor de Sanki son los siguientes:

3.1.1 En todo momento, el distribuidor se conducirá de manera ética, moral, legal y económicamente responsable.

3.1.2 El Distribuidor tiene el derecho de trabajar de forma activa para establecer y mantener una clientela minorista y también el derecho de presentar el patrocinio de nuevos Distribuidores a la compañía a fin de crear una organización de Distribuidores en su línea descendente.

3.1.3 El Distribuidor será respetuoso con todas las personas que conozca al operar su Distribución independiente de Sanki.

3.1.4 El Distribuidor ofrecerá apoyo y estimulará a sus clientes a fin de asegurarse de que tengan una experiencia positiva con Sanki y expondrá con claridad todos los términos de venta.

3.1.5 El Distribuidor ofrecerá servicio de seguimiento y apoyo a su línea descendente según sea razonablemente necesario a fin de ayudarla a establecer una clientela minorista y para construir una organización de Distribuidores.

3.1.6 El Distribuidor presentará de manera correcta el Plan de Negocios de Sanki y las posibilidades de ingreso descritas en él. Entendiendo que no se debe usar su propio ingreso ni el de otras personas en la organización como indicador de las posibilidades de éxito que los prospectos a Distribuidor pueden alcanzar ni tampoco utilizar estos ejemplos de ingreso como material de mercadotecnia.

3.1.7 El distribuidor podrá establecer contacto personal o telefónico con sus posibles clientes o prospectos de manera razonable y durante horas adecuadas y prudentes.

3.1.8 En calidad de comerciante (Distribuidor) independiente, el Distribuidor responsable de pagar sus propios impuestos que la ley requiera de los comerciantes independientes, y debe indemnizarnos por

cualquier demanda que surgiere a causa de la falta de pago de dichos impuestos.

3.2 Lo que **no** puede hacer el Distribuidor es lo siguiente:

3.2.1 Hacer declaraciones con base a que los Productos y servicios comercializados por la Compañía, tienen las características de rendimiento, precio, propiedades, accesorios, patrocinio, aprobación, uso, ventajas o cualquier otra cosa que no sea cierta y diferente a la información pública en el sitio oficial de la Compañía (www.sankiglobal.com).

3.2.2 Accionar de alguna forma dolosa o falsa tanto para promover el negocio como los Productos que comercializa la Compañía.

3.2.3 Promover o hacer pasar cualquier Producto o servicio que no sea comercializado por la Compañía, como Producto o servicio de la Compañía, así mismo, el Distribuidor que lo hiciera deberá indemnizar a la Compañía contra todas las demandas, enjuiciamientos, reclamaciones, acciones y los costos de los mismos (incluyendo los costos legales) que se generen en contra de la Compañía con respecto a/y que surjan de cualquier declaración errónea por parte del Distribuidor, incluyendo declaraciones erróneas en cuanto a la relación del Distribuidor con la Compañía como por ejemplo decir que es empleado, representante o accionista de la misma.

3.2.4 Proveer productos o servicios a personas que deseen revenderlos sin inscribirse como Distribuidores Independientes, sin autorización previa y por escrito de la Compañía.

3.2.5 Promover productos en una estantería a la vista del público en general, sin autorización previa y por escrito de la Compañía.

3.2.6 Participar activamente como empleado, accionista, representante, asesor, capacitador, consultor de otra compañía de mercadeo en red diferente a Sanki, sin el previo consentimiento y conocimiento total de su actividad por parte de Sanki.

3.2.7 Promover los Productos de la Compañía en medios de comunicación como: radio, televisión, periódicos, revistas, internet o cualquier otro medio electrónico conocido o por conocerse, sin autorización previa y por escrito de la Compañía.

3.2.8 Abusar de la confianza que los Clientes y de su línea descendente depositen en él ni aprovecharse de su edad, falta de entendimiento, falta de familiaridad con el idioma ni de su condición física.

3.2.9 En su condición de Distribuidor Independiente y no ser ni agente, ni socio, ni empleado ni asociado en participación, el Distribuidor no tiene derecho a presentarse de alguna manera que no sea la de Distribuidor Independiente de Sanki, no cuenta con facultades para obligar a Sanki frente a terceros. En cambio así, si alguna autoridad competente de cualquier jurisdicción en la que un Distribuidor Independiente tuviera actividades llegara a considerarlo como agente, dicho Distribuidor se obliga a sacar a la Compañía en paz y a salvo de cualquier demanda que surgiera con motivo de dicha determinación.

3.2.10 El Distribuidor no debe hacer ninguna declaración ni por escrito ni de forma verbal que afirme o implique que nosotros establecemos sus horas laborales, sus gastos de operación o sus planes comerciales.

3.2.11 El Distribuidor no hará afirmaciones desalentadoras o despectivas en cuanto a otros Distribuidores de Sanki y se abstendrá de emplear lenguaje negativo difamatorio en todos los asuntos relacionados con Sanki.

Competencia Desleal:

3.2.12 El Distribuidor no hará ofrecimiento de otros negocios a ningún Distribuidor de Sanki durante el Contrato. Si bien se tiene la libertad como Distribuidor Independiente de participar en otras oportunidades u operaciones comerciales de mercadotecnia en red, de multinivel, mercadeo en red o de ventas directas. No obstante, a menos que tenga la autorización por escrito por parte de la Compañía y/o alguno de sus representantes, durante el período de vigencia de este Contrato, El Distribuidor Independiente no debe ofrecer otros negocios, reclutar o intentar ofrecer negocios ni reclutar, ya sea de forma directa o indirecta, a Distribuidores o a Clientes de Sanki para ningún otro negocio de mercadeo en red o venta directa. Esto abarca el ofrecimiento de servicios en general en cualquier sitio, página web o de redes sociales del Distribuidor donde sus "amigos" incluyan a personas que usted no Patrocine personalmente y que sean Distribuidores. También abarca el simple hecho de hacer mención de la participación de Dicho Distribuidor en otra empresa de Mercadotecnia en Red. Si el Distribuidor participara en otra empresa de ese tipo, entonces acuerda que manejará su negocio de Distribución de Sanki de forma totalmente separada y aparte de aquella. Por consiguiente, si participara en algún otro negocio de Mercadotecnia en Red, El Distribuidor Independiente se compromete a lo siguiente:

- a) No exhibirá ningún Producto ni Material de Ventas que no sea de Sanki con o en el mismo lugar que los Productos o los Materiales de Ventas de Sanki.
- b) No ofrecerá ningún programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de Sanki en combinación con la oportunidad o los Productos de Sanki a ningún Cliente o Distribuidor, ya sea prospecto o existente.

c) No ofrecerá ninguna oportunidad, producto o servicio que no sea de Sanki en ninguna reunión, seminario o convención que tenga relación con Sanki con una separación de menos de dos horas o a un radio de menos de 8 km de cualquier evento de Sanki. Si la reunión de Sanki se lleva a cabo a través del teléfono o por Internet, cualquier reunión que no sea de Sanki debe tener lugar ya sea dos horas antes o dos horas después de la reunión de Sanki y a través de otro número de teléfono u otra dirección Web de Internet de conferencia.

d) No ofrecerá negocios de mercadeo en red después de la terminación del Contrato. Durante un período de doce (12) meses de calendario tras la terminación del Contrato o de dicho período, según se pueda hacer cumplir conforme a la ley, con excepción de los Distribuidores a quienes Patrocine personalmente. Tanto El Distribuidor o Ex Distribuidor como nosotros reconocemos que debido a que el mercadeo en Red se realiza a través de redes de comerciantes independientes en muchos países y a que los negocios normalmente se llevan a cabo a través de Internet y del teléfono, cualquier intento de limitar de forma reducida el ámbito geográfico de las disposiciones que prohíben el ofrecimiento de negocios resultaría totalmente infructuoso. Por lo tanto, el Distribuidor Independiente y nosotros acordamos que esta disposición de prohibición de ofrecimiento de negocios se aplica a todos los mercados en los cuales Sanki tenga actividades comerciales. Esta disposición subsistirá a la terminación del Contrato.

e) Venta de artículos o servicios de competencia: Mientras se tenga la condición de Distribuidor, no se debe vender o intentar vender ningún programa, producto o servicio que compita con los productos de Sanki a Clientes o Distribuidores de Sanki. Cualquier programa, producto, servicio u oportunidad de Mercadotecnia en Red que tenga las mismas categorías genéricas que nuestro Producto se considera de competencia.

d) Intento de inscripción de otros Distribuidores: el Distribuidor se compromete a abstenerse de intentar obtener de forma sistemática la inscripción de integrantes de otros negocios de Mercadotecnia en Red para que se conviertan en Distribuidores de Sanki. Si se llegara a entablar cualquier juicio, arbitraje o mediación en contra de un Distribuidor Independiente, porque supuestamente haya realizado dichas actividades prohibidas, dicho Distribuidor indemnizará de toda reclamación, acción, juicio y/o demanda que surgiera a raíz de dichos intentos de inscripción sistemático o que tenga relación con ellos.

e) El Distribuidor no debe degradar, desacreditar, difamar o hacer comparaciones engañosas con otras compañías, organizaciones, competidores de Sanki, o distribuidores, con la finalidad de promocionar nuestros Productos o de atraer a otro distribuidor para que forme parte de su organización en Sanki.

- 3.3** Los Distribuidores deberán adquirir los Productos y servicios comercializados por la Compañía, directamente solicitándolas a la misma, así como los materiales auxiliares que la Compañía promueva.
- 3.4** Los Distribuidores deberán vender los Productos y servicios que son comercializados por la Compañía, a los precios de lista sugeridos al público en general.
- 3.5** El Distribuidor deberá de explicar las instrucciones de uso y las precauciones que especifiquen las etiquetas de los Productos cuando haga demostraciones de los mismos.
- 3.6** El Distribuidor comunicará por escrito a la Compañía inmediatamente después de que algún cliente se queje por algo importante en relación con los Productos y servicios que la Compañía comercializa, y le hará llegar al cliente copia de todos los detalles que la Compañía le envíe al Distribuidor en relación con dichas quejas.
- 3.7** Ningún Distribuidor podrá vender Productos y servicios que no comercialice la Compañía a otros Distribuidores, dentro o durante actividades o eventos relacionados con la Compañía. Solo podrá promoverlos fuera de actividades o eventos relacionados con la Compañía, siempre y cuando no sea forzosamente, condicionalmente o que dichos productos provengan de otra compañía de mercadeo en red.

» 4. Reglas para patrocinar Distribuidores

- 4.1** Cuando un Distribuidor patrocine a otras personas para ser los Distribuidores que conformen su Comunidad, se sugiere que se tome en cuenta lo siguiente:
 - 4.1.1** Motivar a sus Distribuidores patrocinados personalmente a que asistan a eventos y otras actividades de la Compañía.
 - 4.1.2** Motivar a sus Distribuidores patrocinados personalmente a estudiar, usar y dirigir cuidadosamente sus negocios de acuerdo con la ley y con las publicaciones oficiales de la Compañía.
 - 4.1.3** El Distribuidor deberá entrenar y motivar a los Distribuidores patrocinados directamente por él para que promuevan sus negocios personalmente y de una manera constante, de acuerdo a los lineamientos del Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética, el Plan del Negocio y Manual Básico del Distribuidor y la Guía de Imagen Corporativa.
 - 4.1.4** El Distribuidor deberá insistir a los Distribuidores patrocinados directamente por él para que cumplan puntualmente con los lineamientos que marcan estas reglas.

- 3.8** Cuando un Distribuidor solicite que se aplique cualquier garantía, si la hubiese, de un Producto o servicio comercializado por la Compañía, el Distribuidor deberá hacer el trámite por escrito solicitándolo y explicando los motivos de la inconformidad. Dicho escrito deberá ir acompañado por el Producto (con uso moderado) y la factura que lo ampare. La Compañía le repondrá al Distribuidor un Producto igual al solicitado pero en óptimas condiciones. En caso de no haber dicho Producto en existencia, la Compañía le dará la opción al Distribuidor de escoger otro Producto de igual o mayor precio. Si escoge uno de mayor precio, solamente ajustarán los precios de compra correspondientes.
- 3.9** Los Distribuidores deberán cumplir con todas las leyes, reglamentos y códigos de prácticas aplicables al funcionamiento de los negocios en Colombia y no participarán en ninguna de las actividades que les pueda llevar a ellos o a la Compañía al descrédito.
- 3.10** El Distribuidor se compromete a ser el responsable absoluto de todas sus declaraciones verbales o por escrito con respecto a los Productos, los servicios y el Plan de Compensaciones, las cuales no se encuentren contenidas de forma expresa en los Materiales Oficiales de Sanki. También acuerda indemnizar por cualquier demanda por daños y perjuicios u otros gastos, entre ellos los honorarios de abogados, que surgieren de cualquier declaración o acción hecha por él mismo y que se encuentre fuera del ámbito del Contrato. Las disposiciones contenidas en esta sección subsistirán a la terminación del Contrato.



4.2 Patrocinio Cruzado (Cross sponsoring): El Distribuidor no podrá directa ni indirectamente solicitar, interferir o tratar de patrocinar a algún Distribuidor que esté patrocinado actualmente por otro Distribuidor de otra línea de patrocinio. Tampoco solicitar cambiarse ni a él mismo ni a su grupo, bajo otra línea de patrocinio.

4.2.1 Ningún Distribuidor podrá usar el nombre de su cónyuge o de familiares, ni de razones sociales, ni de nombres supuestos o ficticios, ni de alteraciones simples en su nombre, ni de personas jurídicas, ni de números de identificación falsos emitidos por alguna entidad oficial o de gobierno con la finalidad de sortear esta política. Esto es ni cambiándolo en su posición actual en la red de Distribuidores ni utilizándolo en una nueva organización de Distribuidores en Sanki.

4.2.2 Cualquier Distribuidor Independiente de Sanki tiene la obligación de notificar a la compañía si tiene conocimiento o motivos justificados para sospechar que otro Distribuidor haya incumplido con estas disposiciones.

» 5. Uso del nombre de la compañía y de los productos fabricados por la misma

5.1 La Compañía tiene los derechos exclusivos sobre logotipos, nombres de identificación, emblemas, diseños, marcas comerciales y toda la propiedad intelectual e industrial en relación con sus productos y servicios.

5.2 Al usar las marcas comerciales de la Compañía, los Distribuidores:

5.2.1 Cumplirán con las reglas emitidas y dictadas por la Compañía en relación con el uso correcto de las marcas.

5.2.2 Deberán indicar siempre que la Compañía es la titular de las marcas comerciales de los Productos o servicios.

5.2.3 No deberán decir que ellos poseen las marcas o que tienen derecho a usarlas en otra forma que no sea como Distribuidor de la Compañía.

5.3 Los Distribuidores podrán utilizar las publicaciones oficiales de la Compañía como parte del desempeño del Distribuidor.

5.4 El Distribuidor no deberá poner anuncios en ningún medio escrito o digital, correspondencia masiva, campañas telefónicas, volantes o promociones similares sobre la oportunidad de negocio o sobre los Productos de la Compañía, sin autorización previa de la información incluida y por escrito de la misma. Dicha autorización deberá ser por escrito por parte de

4.3 Un Ex-Distribuidor sólo podrá solicitar autorización como Distribuidor bajo un nuevo Patrocinador si han pasado por lo menos 52 ciclos desde su último pedido y su contrato ha sido terminado por renuncia o baja por inactividad. Sin embargo, la Compañía tendrá la facultad (a criterio) de ignorar el plazo de los doce meses si considera que hubo alguna injusticia o incumplimiento del Código de Ética por parte del Patrocinador del Ex-distribuidor que haya provocado la renuncia o inactividad del mismo.

4.4 En caso de autorización según la regla 4.3 deberá presentarse a la Compañía una nueva Solicitud-Contrato con un escrito anexo especificando que se hace bajo esta regla.

4.5 Un Distribuidor que ha cambiado de Línea de Patrocinio, de acuerdo a la regla 4.3 podrá patrocinar o permitir ser patrocinado, en su Grupo Personal, a cualquier Distribuidor antiguamente patrocinado en su Grupo Personal, sólo si él también cumple a cabalidad con los requisitos señalados en la regla 4.3.

4.6 Solamente la Compañía tiene la facultad de realizar el traspaso de un Patrocinador a otro.

la Compañía.

5.5 Ningún Distribuidor podrá anunciarse en el directorio telefónico con los logotipos, nombres de identificación, emblemas, diseños, marcas comerciales y toda la propiedad intelectual e industrial en relación con sus productos y servicios de la Compañía, lo mismo aplica para los anuncios fuera de su oficina, casa o en la vía pública si no existe una autorización previa y por escrito de la Compañía.

5.6 Los Distribuidores no podrán usar el nombre de la Compañía como nombre de otra Compañía.

5.7 Cualquier publicación, grabación en CD, DVD, cassette o video publicado por la Compañía no podrá ser reproducido, copiado o clonado total o parcialmente por ningún Distribuidor u otra persona, a no ser que la Compañía se lo autorice por escrito, ya que la Compañía tiene los derechos de autor.

5.8 La Compañía considera que es importante la motivación y la información para el desarrollo del negocio del Distribuidor, es por eso que apoya los libros, CDs, DVDs, cassettes, videos y otro tipo de herramientas que el Distribuidor pueda adquirir por un medio diferente al de la Compañía, siempre y cuando, dichas herramientas reúnan las condiciones y calidad apropiadas. La información auxiliar desarrollada por el Distribuidor deberá basarse en la información oficial de Producto, Plan de Compensaciones y Programa Integral de Bienestar (pib) publicado por la Compañía. Remitirse también a los puntos 3.2.1, 3.2.2 y 3.2.3

5.9 Los Distribuidores deberán seguir los lineamientos definidos en la Guía de Imagen Corporativa para el desarrollo de impresos y medios de publicidad, cualquier incumplimiento de dichos lineamientos se considera una falta al Contrato.

Los Distribuidores podrán crear su propia información auxiliar para motivar e informar a los Distribuidores patrocinados directamente por ellos de acuerdo con las siguientes condiciones:

5.9.1 El contenido de las herramientas de motivación e información deberán de ser útiles para el correcto desarrollo de los negocios de los Distribuidores, deberán ser de buena calidad y deberán llenar los requisitos para cubrir sus objetivos.

5.9.2 Las herramientas no deben de asegurar ni prometer un determinado nivel de la empresa o una cantidad específica de ganancias, solo por seguir el sistema que proveen las herramientas.

5.9.3 En ninguna clase de herramienta deberá de estar ilustrado el Plan del Negocio de la Compañía para utilizarlo como presentación del negocio. Solamente se aprovecharán tips para aprender técnicas de invitación, presentaciones exitosas, etc.

5.9.4 Todo tipo de herramientas de apoyo, tales como CDs, DVDs, cassettes, publicaciones, libros, boletos a eventos o cursos, deberán llevar la siguiente leyenda a la vista y/o grabada: "No podemos garantizar que el uso de los consejos que se incluyen en este material le darán resultados favorables. Sin embargo, esperamos que le sea de utilidad para ayudarlo a desarrollar un negocio más próspero", así como: "Este (CD, DVD, cassette, libro, evento, etc.) es ofrecido independientemente de la Compañía y no ha sido revisado ni endosado por la Compañía".

5.9.5 Los Distribuidores de una Línea de Auspicio específica, no podrán vender sus herramientas a otra Línea de Auspicio diferente a la de ellos y solo podrán hacerlo a su propia organización siempre y cuando el precio de venta sea como máximo del costo más un 3%.

5.9.6 Ninguna herramienta producida en privado podrá total o parcialmente contener o reproducir material de la Compañía sin previa autorización de la Compañía misma. Todas las herramientas deberán cumplir con el Código de Ética del Distribuidor y las reglas de derechos de autor, así como las de patentes y marcas comerciales.

5.9.7 Ninguna herramienta producida en privado deberá ser entregada al posible Distribuidor como parte de la presentación del Plan del Negocio de la Compañía.

5.9.8 El nombre del impresor o productor de las herramientas, así como la fecha de publicación deberán aparecer impresos o en su caso grabados. Ningún Distribuidor de

la Compañía podrá reproducir, duplicar y/o alterar material propio de la Compañía.

5.9.9 El Distribuidor no podrá avalar que las herramientas han sido revisadas, endosadas o aprobadas por la Compañía.

5.9.10 La Compañía sugiere que el volumen de las herramientas producido en privado y suministrado por un Distribuidor sea congruente en relación con el tamaño de su grupo, el volumen de compra que genere con su grupo y los ingresos que esté obteniendo.

5.9.11 Están prohibidos los Clubes de herramientas que obliguen al Distribuidor a adquirir ciertas herramientas semanal o mensualmente como parte de un programa o Club; y cuando las adquieran, deben de estar en la libertad de cambiar de opinión y dejar de usarlas en cualquier momento.

5.9.12 La Compañía no se hace responsable por la garantía de satisfacción o de fábrica sobre las herramientas producidas en forma privada.

5.9.13 Los Distribuidores que vayan a producir herramientas de forma privada, deberán de contemplar otorgarle al Distribuidor garantía de satisfacción o devolución del dinero por las herramientas que produzcan, y deberán presentarle a la Compañía por escrito un plan de devoluciones para ser aprobado por la Compañía.

5.9.14 Los Distribuidores que deseen contratar los servicios de alguna persona(s) y/o negocio(s) para que les maquilen o produzcan las herramientas antes mencionadas, deberán de solicitar permiso por escrito a la Compañía, anexándole un plan detallado mostrando la mecánica a seguir para distribuir las herramientas, lista de productos y servicios, costos, precios de venta, etc.

5.9.15 Los Distribuidores y posibles compradores de las herramientas deberán determinar si el uso de dichas herramientas no se convertirá en algo irracional o excesivo, y sabrán que, como no son parte del Plan del Negocio de la Compañía, de ninguna manera será obligatorio adquirirlas.

5.9.16 Los Distribuidores de las herramientas deberán medir el costo de las mismas en relación con el beneficio y las utilidades generadas por su uso, de modo que no se conviertan en un problema para que el Distribuidor que las adquirió siga desempeñando su trabajo en su negocio. Estas herramientas se deben de ajustar al Código de Ética del Distribuidor y la Guía de Imagen Corporativa. El Distribuidor adquirente deberá de conocer el origen de las herramientas y no olvidar que no están garantizadas por la Compañía.

5.9.17 El Distribuidor deberá de entender que el proveer de herramientas a su Grupo Personal no es con el fin de obtener utilidades, sino como ayuda para su grupo y solamente buscará la recuperación de costos incurridos al ofrecer estos materiales.

5.9.18 Los Distribuidores deberán seguir los lineamientos definidos este manual, en la Solicitud Contrato y en la Guía de Imágen Corporativa para el desarrollo de impresos y medios de publicidad.

5.10 Los Distribuidores, no podrán utilizar Sanki o el nombre de sus productos en direcciones web (URL), grupos en Redes Sociales o cuentas de correo y/o de redes sociales, sin previa autorización por parte de la Compañía.

5.11 Si la Compañía determina que cualquiera de las publicaciones, grabaciones, boletos para eventos, libros u otro medio auxiliar de venta de un Distribuidor viola las reglas de éste Código, perjudica o es probable que perjudique a la Compañía o su reputación, la Compañía tendrá el derecho de exigirle al Distribuidor que deje de producir, vender o comercializar dichas herramientas. Si el Distribuidor hace caso omiso de dicha instrucción, la Compañía tendrá el derecho a terminar temporal o definitivamente el contrato del Distribuidor con la Compañía y a exigirle el pago de cualquier costo, daño u otra responsabilidad civil imputables a la Compañía como resultado de la producción, venta o distribución de dichas herramientas.

5.12 El Distribuidor no podrá poner ni el nombre ni el logotipo de la Compañía en el vehículo que usa al menos que reciba un permiso por escrito por parte de la Compañía.

5.13 Ningún Distribuidor puede usar el nombre de la Compañía en sus cheques bancarios, tarjetas de presentación o papelería. Sólo podrán usar el formato de tarjetas de presentación que ofrece la página web de la Compañía, agregando los datos generales del distribuidor más no los de la Compañía.

5.14 Ningún Distribuidor podrá producir ni recibir de otra fuente que no sea la Compañía, los artículos en los cuales lleve el nombre o el logotipo impreso de la Compañía, sin la autorización previamente otorgada por escrito de la Compañía.

5.15 Derechos de propiedad intelectual: Todos nuestros folletos, cintas de audio, cintas de video, material de sitio web en Internet y programas están protegidos por derechos de propiedad intelectual de los cuales la Compañía es el titular y se podrán duplicar solamente si se obtiene nuestro consentimiento previo por escrito. Por lo tanto:

5.15.1 Ningún Distribuidor podrá utilizar los nombres de nuestros empleados o nuestros nombres comerciales, marcas, logotipos, imágenes de marcas o apariencias de productos, ni ninguna frase distintiva utilizada por nosotros para promocionar su negocio sin antes recibir nuestro permiso por escrito. Si tal permiso se otorga, entonces, a medida que modifiquemos o abandonemos nuestros nombres comerciales o marcas, los Distribuidores se comprometen a que también se

modificará y abandonará dichos nombres comerciales o marcas.

5.1.15.2 Ningún Distribuidor podrá obtener, a través de ninguna solicitud de patente, marca, nombre de dominio de Internet o derechos de propiedad intelectual, ningún derecho, título o interés sobre nuestros nombres comerciales, marcas, logotipos, ni los de nuestros Productos.

5.16 No está permitido realizar subastas por internet en cualquiera de sus foros y modalidades. Por lo tanto:

5.16.1 Todo Distribuidor debe abstenerse totalmente de vender productos en sitios de Internet de subastas.

5.17 Uso de Internet: Para toda publicación que el Distribuidor realice utilizando el internet se deben acatar las siguientes normas y políticas:

5.17.1 Todo texto publicado debe comunicar al mismo tiempo: La clave de Distribuidor que publica y su nombre completo.

5.17.2 Todos los videos publicados deben mostrar una imagen clara del nombre del Distribuidor y su clave.

5.17.3 Los videos publicados que hagan mención de la compañía, sus marcas y productos deben ser aprobados por la Compañía y al mismo tiempo se debe hacer mención que el que publica es Distribuidor Independiente de Sanki y que recibe una remuneración por vender nuestros productos.

5.17.4 Si el material publicado por un Distribuidor, contiene imágenes o referencias de alguna celebridad o de material con derechos de autor, dicho Distribuidor deberá contar con el debido permiso del propietario del mismo y presentar dicho permiso a Sanki si se le solicita.

5.17.5 El Distribuidor puede hacer mención de los productos pero no se puede hacer testimonio de beneficios a la salud, hablar de más de los productos ni contravenir las disposiciones oficiales concernientes a la publicidad de suplementos alimenticios y normas de salud y salubridad existentes en el país que corresponda



» 6. La presentación del Plan del Negocio de la Compañía

- 6.1** Los Distribuidores no podrán explicar el Plan del Negocio diciendo que se trata de algo distinto a una oportunidad de negocios. No podrán invitar diciendo: que se trata de alguna investigación de mercado, evento social, oportunidad de empleo; que se trata de una oportunidad de negocios pero con una compañía distinta; que el negocio, los productos y los auxiliares de venta sean de otra compañía; que se trata de alguna presentación de finanzas o de inversiones o de algo similar.
- 6.2** Si a un Distribuidor en alguna presentación del Plan del Negocio de la Compañía le preguntan que si se trata de la presentación de la Compañía, el Distribuidor lo debe de afirmar. Asimismo, el Distribuidor deberá de mencionar en la parte correspondiente de la presentación, tanto el nombre de la Compañía, como la relación de ella con los Distribuidores de acuerdo con la Solicitud-Contrato y el Código de Ética del Distribuidor.
- 6.3** Ningún Distribuidor podrá decir que la Compañía otorga a sus Distribuidores territorios exclusivos para la expansión de sus negocios.
- 6.4** En la presentación del Plan del Negocio, los Distribuidores deberán de hacerla de acuerdo con los requisitos del Plan del Negocio de la Compañía y tomar en cuenta los siguientes puntos:
- 6.4.1** Deberá aclarar que los Distribuidores no estarán obligados a patrocinar a otros Distribuidores.
- 6.4.2** No podrá decir que los Distribuidores lograrán el éxito con poco esfuerzo o sin dedicarle tiempo.
- 6.4.3** Deberá indicar las características del negocio con la Compañía.
- 6.4.4** El Distribuidor deberá decir que los Distribuidores podrán obtener ingresos en forma de bonos y reembolsos por la creación de una Comunidad de Distribuidores Independientes (reclutamiento) y la compra de Productos y servicios como comerciantes independientes, quienes no cuentan con relación laboral con la Compañía, sus empleados o sus trabajadores, basándose en lo estipulado en el Plan del Negocio de la Compañía.
- 6.4.5** El Distribuidor puede hacer referencia al estilo de vida (casas, autos, viajes, etc.) de los Distribuidores que ya han tenido éxito, siempre y cuando el Distribuidor sepa que han obtenido dicho estilo de vida con los ingresos que han percibido de la Compañía.
- 6.4.6** Deberá explicar los ingresos o ganancias de los Distribuidores solamente utilizando las cantidades hipotéticas de ingresos provenientes del Plan del Negocio y publicaciones hechas por la Compañía como ejemplos hipotéticos, y de las cantidades reales que otros distribuidores han recibido, siempre y cuando, bajo el consentimiento de dichos Distribuidores, se revelen los nombres de ellos.
- 6.4.7** El Distribuidor deberá mencionar, en la presentación del Plan del Negocio, que los Distribuidores que no cumplan con los requisitos para calificar al Plan de Compensaciones, no tendrán derecho al pago de reembolsos ni bonos del mes en que se trate. Ejemplo: Para obtener reembolsos y bonos (PARES y Coaching Bonus) dentro de su Periodo Personal Vigente (cada 4 ciclos o semanas), el Distribuidor deberá haber consumido personalmente mínimo 50 Puntos en el mismo Periodo Personal Vigente (cada 4 ciclos o semanas) y tener al menos 2 Distribuidores Directos con 50 puntos cada uno dentro del mismo Periodo Personal. Los bonos se acumulan dentro del Periodo Personal Vigente y se pagan hasta que se logre la calificación correspondiente, si ésta no se logra dentro del Periodo Personal Vigente, se perderá. El Fondo de Ahorro es el único bono del Plan de Compensaciones que se paga cada Periodo de Liderazgo (cada 8 ó 9 semanas de acuerdo con un calendario fijo publicado con el mismo nombre) siempre y cuando se hayan consumido 100 Puntos dentro del Periodo de Liderazgo y se haya cumplido con el requisito estructura (Duplicador) y de balanceo 70 / 30.
- 6.4.8** Asimismo el Distribuidor deberá explicar que se pueden revender los productos al precio sugerido al público que marca la lista de precios de la Compañía, para poder obtener ingresos inmediatos por la ganancia que se derive con la diferencia entre el precio distribuidor y el precio público de los productos revendidos. En ningún caso se permite ofertar el producto de forma pública a un precio menor al Precio Público Sugerido.

» 7. La terminación y cancelación del contrato

- 7.1** La Compañía está facultada para, a su elección y mediante una notificación por escrito, dar por terminado, parcial o totalmente, el contrato de un Distribuidor para desarrollar su negocio con la Compañía, en caso de que suceda parcial o totalmente lo siguiente:
- 7.1.1** Si en opinión de la Compañía, el Distribuidor ha dado información falsa en su Solicitud-Contrato con la Compañía.
 - 7.1.2** Si el Distribuidor incurre en repetidas violaciones de alguna de estas reglas de conducta de este Manual de Políticas y Procedimientos y Código de Ética.
 - 7.1.3** Si el Distribuidor incurre en alguna violación de la Solicitud-Contrato y del manual de Políticas y procedimiento y Código de Ética y no procede a ratificarla dentro de diez (10) días hábiles a partir del día siguiente hábil de haber recibido una notificación por escrito por parte de la Compañía.
 - 7.1.4** Si el Distribuidor hace una grave representación falsa del negocio o de la Compañía en opinión de la misma, sin que pueda ser remediada.
 - 7.1.5** Si el Distribuidor o su Co-aplicante, es suspendido o excluido del ejercicio de su ocupación o profesión usual por cualquier asociación, instituto o sociedad profesional por causas imputables a cualquiera de ellos.
 - 7.1.6** Si el Distribuidor o su Co-aplicante, es condenado por un delito que amerite privación de la libertad.
 - 7.1.7 Cancelación por inactividad:** La posición de negocios que no reporte un mínimo de 300 Puntos derivados de sus compras directas o de sus clientes (mayoreo y frecuentes) durante un periodo de 52 ciclos consecutivos, será cancelada.
- 7.2** En el caso en que se dé por terminado el contrato de algún Distribuidor con la Compañía, él deberá:
- 7.2.1** Dejar de identificarse a sí mismo como Distribuidor de la Compañía.
 - 7.2.2** Dejar de usar el nombre, logotipo, emblema u otro tipo de herramienta o producto relacionado con la Compañía.
 - 7.3** En el momento en que a un Distribuidor se le cancele su contrato con la Compañía, éste perderá todo tipo de derecho como Distribuidor a excepción del pago de las comisiones generadas hasta el día de la cancelación de su contrato.
 - 7.3.1** El Distribuidor cancelado no podrá seguir operando como líder de su Grupo Personal. Otro Distribuidor seleccionado por la Compañía, en absoluta discreción, será asignado y considerado como Patrocinador de los Distribuidores personalmente patrocinados cuando la Compañía así lo considere.
 - 7.4** Si a un Distribuidor se le cancelara su contrato, quedando terminada la relación contractual de negocios con la Compañía, la notificación de la cancelación será de la siguiente manera:
 - 7.4.1** La notificación se hará por escrito y se enviará por correo electrónico y por correo certificado al último correo electrónico y domicilio que tenga la Compañía del Distribuidor, en el caso de que el Distribuidor incumpla con cualquiera de las obligaciones señaladas tanto en el Código de Ética del Distribuidor como en el contrato del mismo.
 - 7.4.2** Indicará la fecha en que la acción entrará en efecto.
 - 7.4.3** Indicará la regla o reglas que fueron violadas por el Distribuidor.
 - 7.4.4** Se le informará también al Distribuidor, si es que aplica, que podrá apelar ante la Comité de Ética y Asuntos legales de la Compañía de acuerdo al procedimiento descrito en la Regla 10.



» 8. El periodo de prueba y Programa de Reentrenamiento

- 8.1** Si la Compañía determina que ha habido una representación errónea o ha violado una o varias reglas de conducta del Código de Ética en contra del negocio o de la Compañía por parte de uno o varios Distribuidores del Grupo Personal de un Líder, entonces la Compañía podrá poner en un periodo de prueba a uno o varios Distribuidores (según sea el caso) del Grupo Personal de dicho Líder. La determinación del periodo de prueba será notificada al Líder, explicando la razón y los fundamentos del por qué se llegó a imponer el período de prueba.
- 8.2** Al imponer la Compañía el periodo de prueba, tendrá una o varias consecuencias que la Compañía manejará a discreción:
- 8.2.1** La suspensión de cualquier pago derivado de la actividad del Distribuidor que está a prueba con la Compañía durante el periodo de prueba. Dichos pagos serán computados, pero retenidos por la Compañía durante el período de prueba.
- 8.2.2** La Compañía podrá determinar si, y a qué grado, el volumen de puntos mensual de los Distribuidores a prueba, contará a otros Distribuidores para calificar a diferentes niveles en su Línea de Auspicio Ascendente.
- 8.2.3** Los Distribuidores que se encuentren en el periodo de prueba, podrían no ser invitados a cualquier tipo de eventos que organice y promueva la Compañía, durante dicho período de prueba.
- 8.2.4** La Compañía podrá retener o negar a los Distribuidores, en periodo de prueba, el recibir reconocimientos por cualquier premiación derivado del Plan del Negocio de la Compañía.
- 8.3** La Compañía tendrá la facultad de pedirle a algún Líder de otra Línea de Auspicio el apoyo a los Distribuidores que no tengan un Líder que los apoye porque se encuentre dicho Líder en periodo de prueba o terminado de la Compañía, con lo cual el Líder asignado tendrá derecho a todos o parte de los ingresos derivados del apoyo a esos Distribuidores, según lo determine la Compañía y basado en que no se encuentre otro líder capacitado para apoyar dentro de la línea ascendente del líder o grupo en periodo de prueba.
- 8.4** La Compañía tendrá la facultad de pedirle a algún Distribuidor de su organización, durante el periodo de prueba, que dialogue con el o los Distribuidores en periodo de prueba, para hablar de las reglas y términos que se describen en la Solicitud-Contrato, Manual de Políticas y procedimientos y Código de Ética, Manual Básico del Distribuidor, Plan del Negocio, o cualquiera de las publicaciones que la Compañía emita en relación con la conducta del Distribuidor. Si después de dicho diálogo, ambas partes llegan a un acuerdo favorable, dicho acuerdo se hará constar por escrito, continuará la vigencia de los respectivos contratos y se reactivarán el o los Distribuidores respectivos para que sigan operando sus negocios con la Compañía. En el caso en que no se llegue a un acuerdo, la Compañía podrá dar por cancelados los contratos de los Distribuidores y dar por terminada la relación contractual con la Compañía. Durante el período de prueba, la Compañía determinará si el o los Distribuidores que incurrieron en las violaciones contractuales, serán suspendidos o no y hasta qué grado, de la relación de negocios con la Compañía.
- 8.4.1** La Compañía enviará uno o varios boletines a los Distribuidores del Grupo Personal de la persona que esté en periodo de prueba, explicando la o las razones y los fundamentos por las cuales dicha persona se encuentra en el período de prueba. Dicho boletín irá firmado por la Compañía.
- 8.4.2** La Compañía provee un programa de reentrenamiento para que los Distribuidores de la Compañía que se encuentren en el periodo de prueba, sepan presentar apropiadamente tanto la Compañía como el negocio de la Compañía. El programa de reentrenamiento será impartido por algún Distribuidor que la Compañía asigne o por alguien que trabaje directamente para la Compañía, según lo decida la misma; y estará bajo su propia supervisión.
- 8.5** La persona o Distribuidor que vaya a impartir o guiar el programa de reentrenamiento, deberá:
- 8.5.1** Antes de la primera reunión de reentrenamiento, preparar para su aprobación escrita, un programa de juntas.
- 8.5.2** El programa incluirá la fecha, hora y lugar de dichas reuniones, el nombre del entrenador y el número de Distribuidores esperados en las reuniones.
- 8.5.3** Los Distribuidores que asistan a dichas reuniones de reentrenamiento, deberán firmar una hoja de asistencia, misma que será enviada a la Compañía.
- 8.5.4** La persona que sea asignada por la Compañía para el reentrenamiento, le reportará a la Compañía los resultados de dichas reuniones.
- 8.5.5** El personal de la Compañía podrá atender personalmente todas o algunas de las reuniones de reentrenamiento para monitorear, a fin de asegurar el cumplimiento de los requisitos de la Compañía.

- 8.6** Si la Compañía no está satisfecha con los resultados del periodo de prueba y determina que no fue efectivo, ya sea con uno o varios Distribuidores, la Compañía tendrá la facultad de:
- 8.6.1** Dar por concluida la prueba y terminar el negocio del o de los Distribuidores en periodo de prueba, si la inefectividad se debe a falta de disposición de los Distribuidores en periodo de prueba.
 - 8.6.2** Dar instrucciones para que la prueba continúe y se tomen medidas correctivas adicionales con respecto al o los Distribuidores en particular.
- 8.7** Si la Compañía está satisfecha con los resultados del periodo de prueba y considera que fue exitoso en cuanto a que es poco probable que el o los Distribuidores en periodo de prueba vuelvan a incurrir en violar reglas de conducta o representar erróneamente a la Compañía, levantará el periodo de prueba y restituirá al Distribuidor todos sus derechos y privilegios, una vez que, todos los gastos en que incurrió la Compañía por la conducción de la investigación, reentrenamiento y administración de la prueba, sean deducidos del fondo de los pagos retenidos al Distribuidor durante el periodo de prueba; y el saldo, si lo hubiera, será pagado al Distribuidor correspondiente.



» 9. Transmisión, venta, traspaso o cesión del negocio

Para que un Distribuidor pueda ceder, traspasar o vender su negocio, deberá tener presente que sus relaciones con la Compañía son de carácter mercantil y que se encuentra bajo ciertas normas que rige una Solicitud-Contrato que la Compañía aprobó y autorizó para que se convirtiera en Distribuidor de la misma; y que es un derecho personal e intransferible. Sin embargo, lo anterior no quiere decir que no lo pueda hacer, sólo que podrá efectuarlo bajo el consentimiento de la Compañía.

La persona a quien le será transferido, cedido o vendido el negocio, tendrá que ser aprobado y autorizado como Distribuidor por la Compañía. Así mismo, la posición o nivel, los derechos y obligaciones del que ocupe el negocio traspasado, cedido o vendido; así como el de los distribuidores de su Grupo Personal y la Línea de Auspicio Ascendente y Descendente, quedarán exactamente igual que antes de hacer la operación, de acuerdo a lo que rige este manual de políticas y procedimientos y Código de Ética y la Solicitud-Contrato original.

- 9.1** Cuando un Distribuidor fallece, el negocio puede ser heredado basándose en los términos de la Regla 11 de este Código.
- 9.2** Antes de que se efectúe el traspaso o venta del negocio, (excepto el precio), las condiciones como el nombre del comprador y cesionario propuesto deberán some-

terse a la aprobación por escrito de la Compañía.

9.3 Derechos de Venta o Transferencia de una Distribución.

Una venta, cesión o transferencia de una posición de distribución independiente se presenta cuando un Distribuidor Independiente vende, cede o transfiere la propiedad o el control de una Distribución a otra Persona. (Si un miembro, director, gerente, accionista, socio, co-solicitante, ejecutivo o puesto o cargo similar vende, cede o transfiere una participación que permita controlar la sociedad o una participación mayoritaria en una Entidad Comercial de Distribución que tenga un Derecho de Beneficiario en una Distribución, tal venta, cesión o transferencia está sujeta a las disposiciones del presente documento). La Empresa se reserva el derecho, a su entera discreción, de aprobar o no aprobar cualquier propuesta de venta, cesión o transferencia de una Distribución. La venta, cesión o transferencia de una Posición de Distribución Independiente solo pueden ocurrir si, al momento de la venta, cesión o transferencia, dicha posición se encuentra activa y cumpliendo con sus obligaciones de conformidad con los términos del Código de ética del Distribuidor Independiente, el Manual Básico del Distribuidor Independiente y las Políticas y Procedimientos y Código de Ética de La Compañía. En cualquier venta, cesión o transferencia, el Distribuidor cesionario mantendrá la misma Organización de Línea Descendente y el mismo Rango/Cargo ostentado antes de la transferencia aprobada. Una Distribución puede ser cedida o transferida sin contraprestación (por ejemplo, como un regalo) sujeta a la aprobación previa por escrito de la Empresa y al pago correspondiente de los cargos administrativos por cesión de Derechos y así mismo; cualquier venta, cesión o transferencia de una Distribución está sujeta a las condiciones de las Cláusulas 9.4 a 9.12 a continuación.

9.4 Derecho de Preferencia. Las transferencias de Posiciones de Distribución Independiente están sujetas a un Derecho de Preferencia ("RFR" por sus siglas en inglés) de la Empresa, seguido de un Derecho de Preferencia al Patrocinador Directo en Línea Ascendente Calificado para encontrar un tercer comprador Calificado.

9.4.1 Si un Distribuidor recibe una Oferta de Buena Fe para la compra de su Distribución, el Distribuidor deberá ofrecer primero la venta de la Distribución a la Empresa en los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Buena Fe. El Distribuidor deberá entregar la Oferta de Buena Fe por escrito a la Empresa, y la Empresa tendrá quince (15) días hábiles para aceptar la oferta. La evidencia de una oferta legítima puede incluir, pero no se limita a, dinero en efectivo o valores depositados en una cuenta de depósito en garantía, evidencia de un compromiso de préstamo, y otras medidas sustanciales tomadas con



el único fin de comprar tal Posición de Distribución Independiente.

9.4.2 Si la Empresa no ejerce su Derecho de Preferencia dentro del plazo de quince (15) días, el Distribuidor deberá extender la misma oferta a su Patrocinador Directo en Línea Ascendente Calificado en los mismos términos y condiciones que los que figuran en la Oferta de Buena Fe. La Empresa deberá comunicar la Oferta de Buena Fe mediante un aviso por escrito de la misma al Ascendente Directo Calificado del Distribuidor para encontrar un comprador calificado para el puesto. El Ascendente Directo Calificado tendrá diez (10) días hábiles para aceptar o rechazar dicha oferta para encontrar un comprador calificado para el puesto. Si el Patrocinador Directo en Línea Ascendente Calificado acepta la oferta, él o ella deben proporcionar aviso por escrito a la Empresa después de la aceptación para encontrar un comprador calificado para el puesto.

9.4.3 Si la empresa no ejerce su Derecho de Preferencia dentro del plazo de quince (15) días y el Ascendente Directo Calificado no ejerce su Derecho de Preferencia en el tiempo asignado, el Distribuidor podrá transferir o vender la Distribución a un tercero en caso de aprobarse por escrito por La Compañía de acuerdo con los mismos términos y condiciones contenidos en la Oferta de Buena Fe, siempre y cuando, el Distribuidor cumpla con todos los otros procedimientos de transferencia contenidos en esta Cláusula y los establecidos según lo requiera la Empresa.

9.4.4 La compra, venta o transferencia de una Posición de Distribución Independiente Calificada solo será válida siempre y cuando todas las partes, comprador, vendedor, cedente o cesionario efectúen el cambio mediante un contrato aprobado por la Compañía para la compra, venta o transferencia de una Distribución de La Compañía.

9.4.5 El Derecho de Preferencia aplicará a cada nueva Oferta de Buena Fe recibida por el Distribuidor.

9.4.6 Las siguientes circunstancias no están sujetas a los mismos requisitos de Derecho de Preferencia; sin embargo, cada caso requiere que se presente a la Empresa un Contrato de Distribución modificado y una Declaración de Derecho de Beneficiario.

9.4.7 Cuando se agregue el nombre de una Persona que tiene un Derecho de Beneficiario al Contrato de Distribución (por ejemplo, una esposa que agregue a su esposo).

9.4.8 Cuando el nombre de una Persona que ya no tiene Derecho de Beneficiario en la Distribución se elimina del Contrato de Distribución (por ejemplo, un miembro minoritario que es removido de una em-

presa; o un accionista, que no posea una participación que permita controlar la sociedad, vende su participación en una empresa).

9.4.9 Cuando el Distribuidor es una persona natural y está transfiriendo sus derechos de propiedad a una persona jurídica en la que solo ese Distribuidor tiene un Derecho de Beneficiario (por ejemplo, un esposo y una esposa forman una sociedad de responsabilidad limitada para operar su distribución y son los únicos miembros/gerentes).

9.5 Limitaciones a las Ventas y Transferencias.

9.5.1 Un Distribuidor ya existente no podrá comprar otra Posición de Distribución Independiente.

9.5.2 Un Distribuidor que venda o transfiera su Posición de Distribución Independiente no puede volver a aplicar para convertirse en Distribuidor bajo otro Patrocinador durante un período de no menos de doce (12) meses después de que la Empresa haya aprobado la venta y si se cumple el plazo.

9.5.3 Una Persona no puede fusionarse con, o adquirir una participación en una Posición de Distribución Independiente pre-existente si la persona ha participado en el Negocio de Distribución dentro de los últimos dos (2) años.

9.5.4 Si un Distribuidor calificado transfiere o vende su Posición de Distribución Independiente, la transferencia o venta se debe efectuar utilizando un contrato autorizado por La Compañía que prohíba la búsqueda de la Distribución calificada, o la inscripción de distribuidores de la Distribución que va a ser vendida o transferida, o de buscar a otros Distribuidores de La Compañía por parte del Distribuidor Calificado que venda la Posición de Distribución Independiente.

9.5.5 Si un Distribuidor vende o transfiere su Posición de Distribución Independiente y, dentro de un año después de la fecha de venta, él o ella se registran, inscriben o comienzan a trabajar para otra empresa de venta directa, de marketing de redes o empresa de marketing multi-nivel, tal acción será considerado un incumplimiento del Contrato y la Empresa se reserva el derecho de dar por terminada tal Distribución transferida de conformidad con las disposiciones de terminación previstas en el Contrato. Esta disposición subsistirá la terminación del Contrato.

9.5.6 Todas las ventas o transferencias de Posiciones de Distribución Independiente debajo del Rango Platino podrán, a entera discreción de la Empresa, estar sujetas a una obligación de no competencia entre el Distribuidor de venta o transferencia y la Empresa, de hasta seis (6) meses, de conformidad con los términos de la documentación de venta o transferencia proporcionada por la Empresa. Todas las ventas o transferencias de Posición de Distribución Independiente de Rango Platino o superiores estarán sujetas a una obligación de no competencia entre el Distribuidor de venta o transferencia, el Distribuidor

que compra y la Empresa, de no menos de un (1) año, de conformidad con los términos de la documentación de venta o transferencia proporcionada por la Empresa en ese momento.

9.5.7 Si un Distribuidor Calificado vende o transfiere su Posición de Distribución Independiente en La Compañía a un comprador calificado, el Distribuidor Calificado que vende debe esperar un período de doce (12) meses antes de ser elegible para comprar una nueva distribución de La Compañía y no será elegible para comprar una distribución de La Compañía ya existente.

9.6 Proceso. Los requisitos de tramitación adicionales incluyen:

9.6.1 El Distribuidor vendedor/que transfiere una Posición de Distribución Independiente debe proporcionar o tener en su expediente un Contrato de Distribución vigente y preciso y una Declaración de Derecho de Beneficiario de todas las Entidades Comerciales que solicitan la transferencia.

9.6.2 Se debe presentar la documentación específica disponible en la página web de la Empresa a fin de procesar una venta o transferencia de una Posición de Distribución Independiente.

9.6.3 Después de que sea recibida una solicitud de venta o transferencia de una Posición de Distribución Independiente de La Compañía, La Compañía procesará las ventas o transferencias Calificadas dentro de los tres (3) Periodos Personales dentro del Plan de Compensación de La Compañía para que el cambio sea efectivo.

9.6.4 Se impondrá una cuota de cien dólares (\$100 USD o su equivalente en moneda local) por cada solicitud.

9.6.5 Se podrá imponer una cuota adicional de treinta y cinco dólares (\$35 USD o su equivalente en moneda local) por cualquier solicitud incompleta, incorrecta o rechazada.

9.7 Interpretación. La interpretación de estas Políticas y Procedimientos relacionados con la venta, cesión o transferencia de una Posición de Distribución Independiente se hará de una manera que tenga en cuenta y sirva a los mejores intereses de la Empresa, sus accionistas, colaboradores y socios comerciales (Distribuidores independientes). La Empresa se reserva el derecho de rechazar a cualquier cesionario o comprador.

9.8 Fusión. Dos Posiciones de Distribución Independiente podrán fusionarse en una única Distribución si una es la Patrocinadora de la otra. Cada fusión es definitiva. Para efectuar la fusión, ambos distribuidores deben presentar un Contrato de Distribución modificado y obtener el consentimiento por escrito de la Empresa.

9.9 Restricciones contra Múltiples Derechos de Beneficiarios

9.9.1 Se le prohíbe a un Distribuidor tener Derecho de Beneficiario en más de una Posición de Distribución Independiente.

9.9.2 Si una persona con un Derecho de Beneficiario en una Posición de Distribución Independiente existente desea convertirse en Distribuidor bajo otro Patrocinador, la Persona debe terminar primero el Derecho de Beneficiario en la Distribución existente y esperar un año antes de aplicar para ser Distribuidor.

9.9.3 Las restricciones de la Empresa contra múltiples Derechos de Beneficiarios garantiza que (i) todos los esfuerzos de un Distribuidor para construir su Negocio de Distribución estén enfocados en una sola Posición de Distribución Independiente y no diluidos a través de las demandas de múltiples Posiciones de Distribución Independiente; y (ii) la Línea Ascendente reciba todos los beneficios de los esfuerzos del Distribuidor. Para determinar si un Distribuidor tiene un Derecho de Beneficiario, la Empresa considera el significado del término según se establece en la definición establecida en este documento, así como la intención de dicha restricción.

9.10 Distribución Inactiva o Cancelada. La Compañía deberá, a su entera discreción, administrar la venta, transferencia, activación o desactivación de cualquier Posición de Distribución Independiente que esté inactiva de acuerdo con las Políticas y Procedimientos de La Compañía o que haya sido dada por terminada de conformidad con las Políticas de La Compañía.

9.11 Determinando el Valor de una Distribución.

De conformidad con los estándares de la industria y de negocios de ventas, La Compañía puede proporcionar una evaluación bajo los lineamientos de solicitud por escrito para ayudar en las ventas o transferencias de Posiciones de Distribución Independiente.

9.12 Modificación a la Venta de Distribución. Para una compra o venta de una posición dentro de La Compañía que no se adhiera a los lineamientos establecidos en este documento, se podrá presentar una solicitud por escrito a la Compañía para la solicitud de aprobación.

» 10. La revisión por parte de la Compañía

- 10.1** Si a un Distribuidor le cancelan su contrato y de una forma diferente, a lo establecido en los numerales 7.1.1, 7.1.5, o 7.1.6, podrá enviar un escrito al comité de ética **soporte.colombia@sankiglobal.com** pidiendo que se revise su caso, explicando y demostrando por qué no está de acuerdo en que se le cancele su contrato con la Compañía.
- 10.2** La solicitud de revisión será atendida por un grupo de revisión que designe la Compañía.
- 10.3** El grupo de revisión podría anular, confirmar o modificar la decisión de cancelación de contrato, y tal resolución sería inapelable.
- 10.4** La decisión por parte del grupo de revisión, será notificada al Distribuidor de manera escrita.

» 11. En caso de fallecimiento

- 11.1** En el caso de fallecimiento de un Distribuidor:
- 11.1.1** El Co-aplicante o beneficiario tendrá el derecho de continuar con el negocio, conservando los mismos derechos y obligaciones del Distribuidor.
- 11.1.2** El Co-aplicante o beneficiario tendrá el derecho de renunciar al negocio, debiendo dar aviso por escrito a la Compañía, momento en el cual, la Compañía le pagará al Co-aplicante o beneficiario todos los reembolsos y bonos que tenga pendientes a la fecha en que se dé aviso.
- 11.1.3** En caso de que el Distribuidor no cuente con un Co-aplicante o beneficiario, o este no se presentara ante la Compañía o no compruebe su calidad de Co-aplicante o beneficiario, la Compañía procederá a dar de baja al Distribuidor de su red y modificar la red de acuerdo con las políticas internas de la Compañía, momento en el cual la Compañía conservará los reembolsos y bonos obtenidos por el Distribuidor fallecido y los entregará mediante un mandato judicial que señale a la persona quien tenga el derecho de recibir dichos reembolsos y bonos.

» 12. Generalidades

- 12.1** Estas reglas forman parte integral del contrato que celebran el Distribuidor y la Compañía, y rigen las relaciones entre las dos partes. Lo anterior, de acuerdo y con sujeción a las leyes vigentes en la República de Colombia.
- 12.2** Cualquier demanda, notificación o algún otro documento en relación con el Contrato o con estas Reglas, se podrá entregar personalmente o por carta registrada a la Compañía o al domicilio del Distribuidor especificado en su Contrato original o en algún otro documento más reciente, así como vía correo electrónico.
- 12.3** El departamento de Mercadotecnia de Sanki realizará un monitoreo constante en internet y redes sociales, para vigilar el buen y correcto uso de la marca Sanki y sus productos, pudiendo ponerse en contacto con los distribuidores, en caso de incumplimiento de alguna de las políticas de este Código de Ética.

» 13. Garantía de la compra

- 13.1** En cuanto a los productos y servicios se aplica la Regla 3.8.
- 13.2** En cuanto a la Solicitud-Contrato de la Compañía como Distribuidor, a partir del momento en que se registre en el sistema de la Compañía al nuevo Distribuidor, este tendrá 24 horas como máximo para solicitar la devolución de su dinero mediante un escrito enviado por fax, mail o personalmente dirigido a la Compañía describiendo los motivos por los cuales desea la devolución de su dinero. En este caso, la Compañía le retendrá el 10% de la inversión en su Paquete Inicial por cancelación del Contrato y el resto se lo reembolsará mediante un cheque a su nombre que podrá pasar a recoger a la compañía, o solicitarle a la misma se deposite el cheque a su cuenta bancaria.

» 14. Garantía de bonificaciones

14.1 la compañía esta obligada a cumplir en tiempo y forma con la entrega de las ganancias, premios y bonos generadas como bonificación del Plan de Compensaciones vigente, los concursos, y las promociones de Sanki hacia el Distribuidor Independiente que las generara cumpliendo con las condiciones, reglas, requisitos y políticas establecidas en este manual, en la Solicitud-Contrato, el Manual Básico del Distribuidor y cualquier promoción, rifa o concurso que se publique en los sitios de internet oficiales de la compañía.

14.2 La Compañía deberá retener dichas ganancias por un plazo máximo de 12 meses cuando no se cuente con un medio establecido por la misma para poder celebrar la entrega, por ejemplo:

- **Ganancias económicas:** Es necesario que la Compañía tenga un número de cuenta bancaria de ahorros o corriente del titular de la posición, además de que dicho titular cumpla con el resto de los requisitos que demanda la ley, cédula de ciudadanía, certificado del RUT, NIT, etc.

- **Premios y Bonos:**

- a) Es necesario que el distribuidor cumpla con los requisitos solicitados dependiendo el caso como por ejemplo: Viajes: Visa, Pasaporte, etc.

- b) Que el Distribuidor sea localizable por la Compañía para coordinar la entrega de cualquier Premio o Bono a través de cualquiera de los medios proporcionados como parte de la información personal que incluyó en su Solicitud-Contrato y que se encuentra vigente en los registros oficiales de la Compañía como son: correo electrónico, teléfonos, domicilio particular, etc.

14.3 El Distribuidor pierde el derecho sobre las ganancias, Bonos y Premios que generó, si:

- a) Al término del plazo de 12 meses de retención de las ganancias, bonos o premios dicho Distribuidor no cumple con lo necesario establecido en el inciso 14.2.

- b) Se comprueba que ha habido alguna falta grave a las políticas y procedimientos establecidos por la Compañía, en caso de hacer trampa, fraude o engaño hacia la Compañía, sus Distribuidores Independientes o sus Clientes.