



Reglas y normas para los distribuidores



DXN International Spain S.L.U

Reglas y normas para los distribuidores

DEFINICIÓN :

A los efectos de las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, a menos que el contexto requiera otra cosa o a menos que sea contrario a o inconsistente con dicho contexto, las siguientes palabras o expresiones tendrán los siguientes significados:-

“Distribuidor”	Querrá decir a los efectos de las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, a una persona que ha aplicado en virtud de la Cláusula 1 y cuya solicitud ha sido aceptada por DXN;
“DXN”	Querrá decir la sociedad DXN Marketing Sdn. Bhd.;
“EDC”	Significa “Consejo Ejecutivo Diamante”;
“PV”	Significa “Punto de Valor”;
“PPV”	Significa “Punto de Valor Personal”;
“Producto” o “Productos”	Significan los productos producidos o con etiqueta de DXN;
”SCN”	Significa Mostrar Causa de Aviso;
“Patrocinador”	Se refiere a un Distribuidor existente que introduce un nuevo miembro para ser un Distribuidor de DXN y cuyo nombre aparece en el Formulario de solicitud del nuevo distribuidor como el Patrocinador;
“SV”	Significa “ Valor de venta”

A menos que el contexto requiera otra cosa o a menos que sea contrario o incompatible con este contexto, se aplicarán las siguientes interpretaciones:-

(a) las referencias a las cláusulas y subcláusulas se interpretarán como referencias a cláusulas y subcláusulas de estas Reglas y Normas de los distribuidores de DXN;

(b) las referencias a las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, al Código de Conducta, al Plan de Marketing de DXN y a cualquiera de sus políticas, legislaciones federales o estatales o a las disposiciones de dicha legislación debe incluir dichas disposiciones como modificadas, corregidas o re-promulgadas;

(c) las referencias a las personas incluyen cualquier sociedad o asociación;

(d) las palabras que denotan el género masculino incluyen el femenino y neutro y vice-versa;

(e) palabras que denotan el número singular incluyen el plural y viceversa;

(f) los títulos de las cláusulas son para facilitar la consulta y no deben afectar a la inter-

Reglas y normas para los distribuidores

pretación de las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN; y

(g) las referencias a cualquier parte incluye a sus sucesores en el título y permisos asignados.

1. Solicitud de Distribución

1.1 Sólo los solicitantes de 18 años o más pueden solicitar ser distribuidor.

1.2 Con el fin de convertirse en un distribuidor de DXN, los solicitantes deben completar y firmar el Formulario de solicitud y se comprometen de forma irrevocable a respetar las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN y cualquiera de sus políticas incluyendo pero no limitado a cualquier variación, enmienda o modificación. Cualquier solicitud de distribución está sujeta a la aprobación de DXN. Una vez completado, el formulario puede ser entregado al almacenista, una sucursal o la oficina principal se pagaran facturas en efectivo y se emitirá una tarjeta provisional.

1.3 El Distribuidor no puede enviar cualquier información falsa o inexacta a DXN. El distribuidor informará a DXN de los cambios que afecten a la exactitud de sus datos. DXN se reserva el derecho a rescindir inmediatamente cualquier acuerdo de distribución en el caso de que determine que el distribuidor le ha proporcionado información falsa o inexacta.

2. Estado del Distribuidor

2.1 La solicitud puede ser presentada del siguiente tipo:

(a) para los países de Europa o cualquier registro desde Europa, el esposo y la esposa pueden registrarse como distribuidores conjuntos con un solo código de distribuidor o registrarse por separado con código de afiliado independiente siempre que el registro del otro cónyuge sea realizado en la misma línea y no con un grupo o distribuidor diferente.

(b) una sociedad no puede ser aceptada como distribuidor de DXN. Sin embargo, si un Distribuidor desea cambiar su afiliación una empresa privada o una sociedad, la aprobación por escrito de DXN será necesaria. En el caso de que DXN haya aceptado una solicitud de distribuidor por parte de una sociedad o de la empresa privada, cualquier cambio en la estructura del capital de la empresa debe obtener primero la aprobación de DXN. En el caso de que DXN determine que se le facilitó información falsa o inexacta o que se haya hecho cualquier cambio en la estructura del capital sin la aprobación de DXN, DXN se reserva el derecho de rescindir inmediatamente el contrato de distribución.

Reglas y normas para los distribuidores

3. Distribución condicionada en el tiempo

3.1 La distribución de DXN es de por vida y no es necesaria una renovación anual del acuerdo, teniendo en cuenta que al distribuidor se le requiere que por lo menos una (1) operación de compra personal con PV en cada año natural. Operación de compra personal se refiere a la compra de productos de DXN con PV, independientemente de la cantidad, en el propio nombre del distribuidor.

3.2 El incumplimiento del requisito anterior hará que el acuerdo de distribución del interesado finalice el 31 de diciembre de ese año sin necesidad de previo aviso. La reincorporación se puede realizar entre el 1 de enero y el 31 de marzo siguientes con una sola factura sujeta a las siguientes condiciones:-

- (a) el número mínimo de PPV mensual comisionable ha sido alcanzado por el distribuidor; y
- (b) la reincorporación está respaldada por la EDC y aprobada por la dirección de DXN.

3.3 Para nuevos distribuidores adheridos entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre, la fecha de vencimiento se prorrogará hasta el 31 de diciembre del año siguiente.

3.4 Un distribuidor cuyo contrato haya caducado puede volver a registrarse como nuevo distribuidor con el mismo u otro patrocinador, sin embargo, será considerado como un nuevo distribuidor y por lo tanto, no tienen derecho a su red.

3.5 La reincorporación será efectiva a partir de la aprobación real por la dirección de DXN. En otras palabras, la reposición no sería retroactiva. Las compras, si las hubiera, realizadas durante la suspensión del acuerdo se acumulan y se codifican de acuerdo al plan de marketing en el mes de la restauración.

3.6 El Distribuidor que no restablece su acuerdo de distribución dentro del período de gracia, no tendrá derecho a recuperar su antigua red si lo hace después del período de gracia.

3.7 El acuerdo de distribución se dará por terminado si él (o cualquiera su cónyuge / socio / parte / miembro de la compañía) está directa o indirectamente involucrados en algún caso disciplinario, tales como:

- (a) patrocinio de otros distribuidores de forma impropia o no válida;
- (b) la modificación del precio de venta de un producto sin obtener la aprobación previa de DXN;
- (c) involucrarse en otra empresa de venta directa o con cualquier empresa que sea com-

Reglas y normas para los distribuidores

petencia directa de DXN;

(d) el incumplimiento de las Normas y reglamentos de DXN, Código de Conducta, Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas;

(e) realizar cualquier actividad que directa o indirectamente tenga efectos negativos sobre DXN o afecte a su buena voluntad;

(f) vender o distribuir los productos de un país en otro país donde DXN ya tenga un mercado;

(g) entrega, distribución o venta de productos DXN de un país a otro (donde DXN tenga un mercado establecido) sin autorización escrita de DXN;

(h) hacer falsas afirmaciones relacionadas con el (los) producto(s) o el Plan de Marketing de DXN.

4. Cuota de Inscripción

La cuota de inscripción la determinará DXN y está sujeta a cambios en cualquier momento, que tendrán efecto inmediato a partir de la expedición de cualquier anuncio o aviso oficial.

5. Kit de Inicio DXN

Después de la inscripción, los distribuidores recibirán un Kit de Inicio DXN. El Kit de Inicio, materiales del negocio o ayuda para las ventas está fijado a precio de coste, no es un servicio o una cuota de franquicia, estrictamente compensa los gastos de DXN en la producción y la distribución de las herramientas de marketing y de los materiales. No se darán PV o SV y ninguna comisión o bonificación se pagará por la compra de este kit de iniciación o materiales del negocio o ventas. El distribuidor podrá comprar kits adicionales para revender a los nuevos reclutas. El Kit de inicio será vendido a un precio fijado por DXN y está estrictamente prohibido que se vendan/revendan para obtener ganancias margen.

6. Orden de compra del distribuidor

Los productos se pueden comprar en efectivo (o por cualquier modo de pago aceptado por DXN) de DXN o de almacenistas validados. Una factura de caja será emitida con cada compra privada (Distribuidor). Todas las compras después de que finalice el mes no pueden ser retrotraídas desde la fecha de compra.

Reglas y normas para los distribuidores

7. Derecho al bonus mensual

7.1 Un distribuidor debe mantener un PPV mensual exclusivamente en un (1) país para la percepción de bonus y comisiones. Los bonos son pagados de acuerdo con el Plan de Marketing de DXN cuando y donde un distribuidor ha mantenido el importe de PPV mensual.

7.2 Además, DXN se reserva el derecho de recuperar los bonus pagados a los distribuidores por productos o servicios en las siguientes circunstancias:

- (a) devueltos bajo la política de reembolso de DXN o las excepciones establecidas por los almacenistas;
- (b) devolución a un almacenista autorizado en virtud de cualquier ley aplicable; o
- (c) robados u obtenidos por medios fraudulentos.

8. Discrepancia en la declaración del bono mensual

DXN deberá ser informado por escrito dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de recepción de la declaración del bono mensual de cualquier discrepancia en la citada declaración, después de finalizado el período de tiempo especificado, todas las declaraciones se considerarán definitivas y DXN no aceptará ninguna consulta o queja.

9. Suspensión y terminación de las bonificaciones, incentivos y beneficios

DXN se reserva el pleno y absoluto derecho, en cualquier momento, a retener, suspender o dar por terminado los beneficios de un distribuidor, incluyendo pero no limitado a las bonificaciones, incentivos, comisiones, beneficios, prestaciones, etc. , en el caso de:

9.1 El Distribuidor se ha recibido un SNC por violar las disposiciones de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas; o

9.2 Un distribuidor que se encuentra actualmente en el proceso de investigación por parte de DXN por presuntamente violar alguna de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas; o

9.3 Un distribuidor que ha sido encontrado responsable por DXN de violar las disposiciones de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas; o



Reglas y normas para los distribuidores

9.4 En espera de la finalización de la transferencia de la distribución a un beneficiario; o

9.5 Cualquier otra causa/motivo que DXN estime necesaria y apropiada.

10. Las responsabilidades de un distribuidor

10.1 El distribuidor es independiente y libre para operar por su propia cuenta. Por lo tanto, el Distribuidor no podrá reclamar o representar como un empleado de o tener relación laboral con DXN. Un distribuidor tiene estrictamente prohibido presentarse a sí mismo como tal. Medidas disciplinarias serán adoptadas con aquellos que hayan violado este reglamento.

10.2 El Distribuidor deberá representar los productos, servicios, y la oportunidad de convertirse en un distribuidor de forma ética y profesional.

10.3 Ninguna representación u ofertas de ventas pueden ser formuladas en relación a los productos y servicios, que no son exactos en cuanto a precio, calidad y responsabilidad.

10.4 No se reclamarán ingresos engañosos, irracionales o no representativo. Ninguna garantía de ingresos de cualquier tipo se efectuará.

10.5 El Distribuidor no podrán solicitar o persuadir a cualquier otro distribuidor para comprar o vender productos o servicios distintos de los ofrecidos por DXN. Un distribuidor está de acuerdo en que la violación de estas reglas le inflige daños irreparables a DXN y está de acuerdo en que una medida cautelar es un remedio adecuado para evitarlo.

10.6 El distribuidor es responsable de sus propias decisiones y de los gastos.

10.7 El Distribuidor deberá obedecer y cumplir plenamente con las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas.

10.8 El distribuidor es personalmente responsable del cumplimiento de todas las leyes nacionales, estatales, municipales y reglamentos locales.

10.9 El Distribuidor deberá cumplir con todas las leyes, reglamentos y códigos de práctica aplicables a la operativa de la distribución y no podrá participar en cualquier actividad que pueda traer descrédito a ellos mismos o a DXN.

10.10 Un distribuidor no se hará ninguna presentación a un posible candidato y/o cliente que no puede ser verificada o hacer cualquier promesa que no puede cumplirse. Un



Reglas y normas para los distribuidores

distribuidor no deberá presentar ningún tipo de información a los clientes / prospectos de forma falsa o engañosa.

11. Restricción / Derecho de zona

11.1 El Distribuidor no tiene ningún derecho ni puede imponer cualquier restricción sobre un área en particular y está estrictamente prohibido declarar que tienen algún derecho específico en un área en particular.

11.2 Un distribuidor tiene estrictamente prohibido distribuir o vender cualquiera de los productos fabricados especialmente para un país determinado, en cualquier otro país, salvo autorización por escrito de DXN.

12. Restricción de los productos

12.1 Los productos de DXN está estrictamente prohibido venderlos o exhibirlos en tiendas de comestibles, tiendas, mini-mercados / supermercados, tiendas militares o el comercio justo.

13. Forma de venta y el precio de venta

13.1 El precio de venta de cualquier producto DXN es determinado por DXN y no se le permitirá al distribuidor reducir o aumentar el precio, incluida la manipulación del precio de venta pegado o determinado por DXN en la etiqueta o envase del producto. La violación de esta norma dará lugar a la suspensión o terminación del acuerdo de distribución por parte de DXN.

13.2 DXN se reserva el derecho para revisar el precio de venta en cualquier momento, incluyendo pero no limitado al PV y SV del producto, sin necesidad de previo aviso, la revisión de precios así fijados entrará en vigor inmediatamente después de su anuncio oficial.

13.3 El Distribuidor no está autorizado a enviar, distribuir o vender los productos con descuentos, regalos gratis, o promociones, que en su conjunto o no confirma que los productos se venden por debajo o por encima del precio de venta fijado y permitido por DXN, a menos que los descuentos, regalos o promociones estén organizados y aprobados por DXN.

14. Características de Productos

14.1 El Distribuidor no deberá hacer promover médicamente ningún producto ni prescribir expresamente cualquier producto como apto para alguna dolencia, ya que ese tipo de prescripción implica que los productos son medicamentos en lugar de cosméticos o productos nutricionales. En ningún caso los productos se asociaran a los medica-



Reglas y normas para los distribuidores

mentos prescritos para el tratamiento de dolencias específicas.

14.2 El distribuidor será responsable de las características falsas del producto, lo que dará lugar a sanciones disciplinarias, suspensión o terminación del acuerdo de distribución.

14.3 Mientras que DXN hace todo lo posible para lograr el pleno cumplimiento regulatorio siempre complicado y cambiante, ningún distribuidor debe intentar decir o sugerir que algún Producto está aprobado por el Ministerio de Sanidad o cualquier otra autoridad gubernamental.

15. Patrocinio indebido de un distribuidor y la penalizaciones

15.1 Patrocinio indebido y sus penalizaciones

Formas impropias de patrocinar distribuidores en el siguiente contexto están prohibidas:-

- (a) patrocinar un distribuidor que ya es un distribuidor de otro grupo;
- (b) patrocinar a un cónyuge de una persona que ya es un distribuidor de otro grupo.

15.2 Se tomarán las siguientes acciones si se ha demostrado que un patrocinio incorrecto se ha producido:

- (a) El acuerdo de distribución se dará por concluido con efecto inmediato. Si el acuerdo se termina; todos los distribuidores que fueron indebidamente patrocinados se transferirán a sus patrocinadores originales.
- (b) Si el cónyuge (B) de un distribuidor (A) se descubre que se ha convertido en un distribuidor de otro grupo, el acuerdo de B será finalizado inmediatamente y los distribuidores por debajo de B se transferirán al patrocinador original de A.
- (c) Cartas de penalización se emitirán a todos aquellos que están implicados.
- (d) Ningún atraso de variable será considerado.

15.3 Apoderados y su penalización

Si un distribuidor establece un grupo no bajo su jerarquía, pero tiene su propio interés en el desarrollo del grupo, el distribuidor se considera que se ha implicado en esta actividad y su acuerdo de distribución será suspendido o terminado y el grupo creado por el apoderado se transferirá al patrocinador.

Reglas y normas para los distribuidores

16. Participación en otras Empresas de Venta Directa

16.1 Un distribuidor que ha alcanzado el estatuto de Estrella Diamante o por encima, no se le permite estar involucrado directa o indirectamente (incluyendo por proxy) en ninguna actividad de otras compañías de venta directa u otras actividades que tengan efectos negativos para DXN. Cualquier distribuidor que cometa ese delito tendrá su acuerdo de distribución terminado inmediatamente por DXN.

16.2 El Distribuidor no podrá directa o indirectamente, ya sea en su propio nombre o para cualquier otra persona solicitar, promover o contratar algún miembro de su organización para que se afilien o participen en cualquier otra venta directa o negocio de red de marketing o para distribuir, vender o promocionar productos o servicios competitivos con DXN.

17. Incumplimiento de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas

17.1 Si el distribuidor infringe cualquiera de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas, el acuerdo de distribución puede ser suspendido o terminado inmediatamente.

17.2 Durante el período de investigación de DXN o la emisión del SCN o aviso de suspensión por la presunta violación de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas, se aplicará lo siguiente:

(a) DXN puede emitir una amonestación verbal o una advertencia al distribuidor por la violación de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas;

(b) en el caso de emisión de un SCN a un distribuidor, el Distribuidor deberá en un plazo de catorce (14) días a partir de la fecha de la misma proporcionar su explicación por escrito de los hechos alegados para la consideración de DXN. DXN se reserva el derecho de suspender la participación de dicho distribuidor o llevar a cabo actividades que incluye, pero no limitado a realizar pedidos, hacer compras o ventas, negociar con los productos de DXN, ocuparse de las redes, patrocinar, modificar información del distribuidores, asistir a formación, participar en las actividades de DXN, participar en las actividades de promoción o campañas de incentivos, recibir variable, comisiones o incentivos hasta llegar a una decisión final por parte de DXN.

(c) en el caso de que el distribuidor no proporcione ninguna respuesta por escrito a dicho SCN dentro del periodo fijado, DXN tendrá el derecho de imponer los castigos que considere adecuados.

Reglas y normas para los distribuidores

(d) sobre la base de información obtenida de diferentes fuentes o la investigación de DXN de las declaraciones y los hechos tomados en conjunto con los datos presentados a DXN durante el período de respuesta, DXN adoptará una decisión definitiva en cuanto a la solución adecuada, que incluye la terminación del acuerdo de distribución. DXN se reserva el derecho de imponer medidas correctivas de forma individualizada en caso de violaciones similares de las Reglas y normas para los distribuidores, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de DXN o de cualquiera de sus políticas. DXN notificará al distribuidor de su decisión y todas las decisiones se harán efectivas inmediatamente con la fecha de notificación de la decisión DXN.

(e) En el caso de la terminación del acuerdo de distribución, el estatus del Distribuidor y todos los beneficios de conformidad con el Plan de Marketing de DXN incluyendo pero no limitado a los beneficios de las actividades de promoción, campañas de incentivos, y prestaciones se perderán. En lo sucesivo, el Distribuidor expulsado tiene automáticamente prohibido negociar con los productos de DXN, actividades y redes.

(f) Cualquier distribuidor podrá solicitar un nuevo acuerdo de distribución con DXN después de un período de seis (6) meses. Sin embargo, la aceptación de la solicitud se somete a la verificación y aprobación por DXN.

18. Beneficiario

18.1 El distribuidor puede designar a cualquier persona de la misma nacionalidad como su beneficiario. Si ningún beneficiario es nombrado en el formulario de distribución, el beneficiario deberá ser el pariente más próximo. Sin embargo, si hay un conflicto relacionado con el beneficiario después de la muerte de un distribuidor, el tribunal correspondiente deberá decidir el beneficiario. DXN se reserva el derecho de suspender los beneficios incluyendo pero no limitado a las bonificaciones y comisiones hasta que se adopte una decisión definitiva del tribunal.

18.2 El Distribuidor no podrá ceder, asignar o transferir cualquier derecho incluido en el acuerdo de distribución a otra persona, sin la autorización previa por escrito de DXN. Un distribuidor puede delegar sus responsabilidades, pero es en última instancia responsable de asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables.

19. Propiedades de DXN

19.1 Logotipos, marcas comerciales, marcas de servicio, nombres de producto, y otros bienes comerciales tangibles o intangibles, registrados o no, las cintas de video, material de papelería, material impreso, proporcionado y relacionado con DXN es propiedad de DXN. Por lo tanto, no se pueden utilizar, resumir o reproducir por cualquier Distribuidor sin la aprobación previa por escrito de DXN.

19.2 Todos los materiales de promoción incluyendo pero no limitado a carteles, tar-



Reglas y normas para los distribuidores

jetas de visita, folletos, catálogos, libros elaborados de conformidad con la sub-cláusula siguiente, pueden ser distribuidos únicamente a través del contacto personal. No pueden ser colocados en lugares públicos, envío masivo, buzono, o difundidos por cualquiera medio que no sea de contacto personal. Los materiales no podrán ser difundidos a través fax o mensaje de correo electrónico no solicitados.

20. Acuerdo de Distribución

El acuerdo entre un distribuidor y DXN tiene efecto tan pronto como el acuerdo es aprobado por DXN.

21. Transferencia del acuerdo de Distribución

La transferencia del acuerdo de distribución se divide en dos categorías:

21.1 MUERTE

Si un distribuidor fallece, el heredero continuará automáticamente con la distribución. Si no hay heredero, el traspaso del acuerdo será determinado según la ley vigente en el país. Al mismo tiempo, DXN se reserva el derecho a suspender cualquiera o todos los beneficios incluyendo pero no limitado a bonos, comisiones hasta que se resuelva el problema.

21.2 INDISPOSICIÓN

Si un distribuidor ha llegado a la edad de 65 años o es incapaz de continuar con el negocio de DXN debido a problemas de salud, en caso de aceptarse por DXN, están autorizados a transferir el acuerdo de distribución a cualquier persona que desee o a su beneficiario/heredero.

22. Doble Inscripción

22.1 En el caso de que una doble inscripción ha sido detectada y confirmada como tal, DXN se reserva el derecho de dar por terminado el código de distribución más reciente con efecto inmediato sin más referencia o aviso. En consecuencia, DXN, transferirá las líneas descendentes y PVs acumulados del nuevo código al código antiguo de distribución.

22.2 Medidas disciplinarias tales como la suspensión o el cese podrá ser iniciada contra cualquier Distribuidor o patrocinador que, de forma directa, indirecta o accidentalmente se encuentren involucrados en un doble registro.

23. Solicitud de cambio de Patrocinadores

23.1 Solicitud de cambio de Patrocinador no está permitido por DXN.

Reglas y normas para los distribuidores

23.2 Si el distribuidor insiste en cambiar su patrocinador, puede escribir a DXN para poner fin a su actual acuerdo de distribución y esperar seis (6) meses antes de volver a solicitar un nuevo acuerdo con el nuevo patrocinador.

23.3 Para un distribuidor cuya distribución ha caducado, el distribuidor podrá solicitar el cambio de patrocinador volviendo a registrarse siguiendo el procedimiento indicado en la cláusula 3.

23.4 Un Distribuidor no debe directa o indirectamente estimular, persuadir, implicar o ayudar a otro distribuidor a cambiar de patrocinador. Esto incluye ofrecer incentivos o beneficios financieros u otros tangibles o intangibles para inducir al distribuidor a poner fin a su acuerdo actual y, a continuación, volver a registrarse con otro patrocinador. Cualquier distribuidor encontrado responsable de participar en este tipo de prácticas puede acabar con su acuerdo suspendido o terminado inmediatamente.

24. Política de recompra

24.1 DXN práctica una política de recompra para asegurar la máxima satisfacción de sus distribuidores. Esta política permite que cada distribuidor DXN pueda devolver productos sin vender en su estado original y con calidad comercial antes del día 20 del mes en que dicha compra se hizo. Los productos “en su estado original y de calidad comercial” son aquellos que aún están en el mercado (la producción aún no ha parado), con la etiqueta del precio intacta y limpia, la caja cerrada y en buen estado. DXN se reserva el derecho de rechazar cualquier producto devuelto que no cumple estas especificaciones o condiciones. Los distribuidores deben llenar el formulario de recompra al distribuidor en cualquiera de las sucursales DXN.

24.2 Los distribuidores que deseen poner fin a su acuerdo de distribución puede devolver a cualquiera de las sucursales DXN todos los productos no vendidos que se encuentren en su estado original y de calidad comercial.

24.3 DXN descontará el 85% del SV para todos productos devueltos, el ochenta por ciento (80%) correspondiente al bonus y el cinco por ciento (5%) por gastos de tramitación.

24.4 Los productos devueltos deberán ir acompañadas de los siguientes documentos:

- (a) las facturas y justificantes de pago (sólo copia original se considera válida);
- (b) tarjeta de distribución, que siga siendo válida; y
- (c) Carta de terminación del derecho de distribución.



Reglas y normas para los distribuidores

24.5 DXN le enviará el reembolso mediante cheque cruzado después de descontar la prima, gastos de manipulación y cualquier otro remanente que se deba. Los cheques serán enviados al Distribuidor por correo certificado o mensajería dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha de devolución.

24.6 A los distribuidores se les aconseja que no compren de más. La compra de Productos debe basarse en estimaciones realistas de las órdenes de clientes.

25. Reglamento del Sitio Web del Distribuidor

25.1 Cualquier distribuidor que desee establecer un enlace desde su sitio web a DXN o sus filiales deberá presentar su solicitud, indicando sus objetivos y ser aprobado por DXN antes de publicar el enlace.

25.2 Ninguna referencia en la web a DXN, sus productos o enlace al sitio web DXN está permitido para obtener ingresos o afirmaciones sobre el producto no confirmadas.

25.3 Ninguna web deberá parecer que es filial de DXN o que esta se encuentra en modo alguno aprobada por DXN.

25.4 Todos los enlaces a DXN deben indicar claramente en un lugar visible que son operados por un distribuidor independiente.

25.5 El sitio web del distribuidor no debe mostrar el logotipo, marca comercial o los productos de DXN. Cualquier texto relacionado con o que describa el enlace a la web de DXN debe estar en estricta conformidad con las especificaciones aprobadas por DXN.

25.6 Cada distribuidor es plenamente responsable de la mala utilización o la mala interpretación de su página web. La violación de esta cláusula y de sus subcláusulas, podrán conducir a la adopción de medidas disciplinarias tales como la suspensión o el cese del distribuidor.

26. Las actividades de promoción y campañas de incentivos

26.1 Los distribuidores deberán cumplir con las respectivas normas y reglamentos que rigen todas las actividades de promoción y campañas de incentivos.

26.2 En cualquier momento de las actividades de promoción o campañas de incentivos, si el distribuidor está en proceso de investigación por causa disciplinaria o ha sido o va a ser publicado un SCN por violación de las reglas y normas de distribución de DXN, DXN se reserva el derecho absoluto, en cualquier momento, suspender o descalificar a cualquier distribuidor de cualquier y todas las actividades de promoción y campañas de incentivos.

Reglas y normas para los distribuidores

27. Litigios y demandas

En el caso de que algún distribuidor sea acusado de alguna infracción de cualquier derecho de propiedad intelectual de un tercero derivados de cualquier activo propiedad de DXN, o si el distribuidor se convierte en el objeto de cualquier reclamación o demanda relacionada con su conducta en la distribución comercial o cualquier otra acción que directa o indirectamente afecte negativamente a DXN, su reputación, o ponga cualquiera de sus activos tangibles o intangibles en situación de riesgo, el distribuidor afectado deberá notificar inmediatamente a DXN. DXN puede, pagándolo directamente y con previo aviso, tomar las medidas que considere necesarias (incluyendo, pero no limitado a, controlar cualquier litigio o discusión relacionada con un acuerdo) para protegerse a sí mismo, su reputación y sus bienes tangibles e intangibles. El Distribuidor no deberá adoptar ninguna medida relacionada con esa reclamación, a menos que obtenga consentimiento por escrito de DXN.

28. Ética Comercial General

28.1 DXN es un miembro de la Asociación de Venta Directa (DSA) en Malasia, así como en muchos otros países alrededor del mundo y se atiene al Código de Conducta de la DSA. Junto con las directrices éticas de esta sección, a los distribuidores se les recomienda encarecidamente a que lean el Código de Conducta de la DSA y adopten sus principios en sus operaciones comerciales.

28.2 El Distribuidor está de acuerdo en que no hará comparaciones, reclamos, representaciones, o declaraciones engañosas, desleales, inexactas, o que desprecien DXN, sus productos, servicios o actividades comerciales; otras personas u otras empresas (incluidos los competidores); sus productos; o sus actividades comerciales.

28.3 EL Distribuidor está de acuerdo en que cualquier reclamo o representación acerca de la oportunidad deben ser congruentes con, y se limitan a los que se encuentran en los materiales y la literatura que actualmente distribuye DXN. Dichos reclamos y representaciones también deben estar en conformidad con las leyes aplicables, las ordenanzas y reglamentos, etc.

28.4 Ningún distribuidor dirá que, cualquier persona puede o recibirá beneficios o ingresos sin un gran esfuerzo por su parte.

28.5 Ningún distribuidor ofrecerá beneficios potenciales irrazonables o engañosos.

29. Derechos de DXN

DXN se reserva el pleno y absoluto derecho, en cualquier momento, incluso sin necesidad de previo aviso para cambiar, variar, enmendar o modificar las Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, el Código de Conducta, el Plan de Marketing de



Reglas y normas para los distribuidores

DXN y cualquiera de sus políticas así como retirar o suspender o rescindir el acuerdo de cualquier distribuidor o persona como y cuando sea necesario.

30. Versión inglesa prevalecerá

En caso de dudas en cuanto al verdadero significado de estas Reglas y Normas de los distribuidores de DXN, o cualquier parte de las mismas, en relación con sus versiones traducidas, prevalecerá la versión en inglés.