

Manual de políticas, procedimientos y ética de SUMAK

Lo más importante: La ética

SUMAK se ha comprometido a proveer productos de la más alta calidad y un servicio excelente. A cambio de ese compromiso, la compañía espera que los Distribuidores Independientes de SUMAK proyecten esa imagen en sus relaciones con los consumidores, así también como con otros distribuidores.

Como Distribuidor Independiente, usted es libre de administrar su negocio como usted considere apropiado, sin embargo, es de mutuo beneficios y ventajoso a largo plazo, si usted se somete a los estándares más altos de integridad y practica justa en su papel como Distribuidor en SUMAK.

El código de ética SUMAK

Como Distribuidor Independiente de SUMAK:

- Llevaré mi negocio de una manera ética y honesta todo el tiempo.
- No presentaré beneficios y ahorros asociados con los productos y servicios de SUMAK, excepto aquellos que hayan sido previamente autorizados por la empresa en su literatura y videos.
- Daré apoyo y estímulo a mis clientes para asegurarme que sus experiencias con los productos de SUMAK sean provechosas. Entiendo la importancia de dar seguimiento y apoyo también a mi genealogía.
- Trabajaré activamente con los miembros de mi genealogía con el fin de ayudarles a construir su negocio y obtener los beneficios que el plan de compensación de SUMAK ofrece.
- No exagerar a otros mis ingresos personales o exagerar en comentarios acerca del potencial de generar ingresos. Pondré en claro a los candidatos de Distribuidor el nivel de esfuerzo requerido para sobresalir en el negocio.
- No abusaré de la buena voluntad y de las ventajas que ofrece SUMAK para acrecentar y promover los intereses de otros negocios

(particularmente aquellos que puedan ser competencia para SUMAK sin el previo consentimiento por escrito de SUMAK.

- No haré comentarios denigrantes sobre otros distribuidores de SUMAK u de otras empresas, productos o servicios.
- Me sujetaré a todas las políticas y procedimientos de SUMAK tal como constan en este manual, o como puedan cambiar en el futuro.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

1. REQUISITOS DEL DISTRIBUIDOR

Para ser un Distribuidor, el solicitante debe ser mayor de edad en el país o región en el cual él/ella reside. Para ser un Distribuidor, el candidato debe llenar la solicitud de inscripción y contrato de SUMAK, documento incluido en el Kit de inscripción, en el cual debe promocionar el número de su cédula de identidad. Para ser vigentes, dicha solicitud y contrato deben ser aceptados por la compañía.

Aquellas empresas que se registren como un Distribuidor de SUMAK deberán incluir en su solicitud de inscripción y contrato el número de Registro Único de Contribuyentes RUC.

SUMAK se reserva el derecho de aceptar o rechazar a cualquier persona o empresa como un Distribuidor. En el caso de esposo y esposa, cada uno puede tener su propio contrato como Distribuidores, ya sea el esposo o la esposa deberá ser el patrocinador del otro. Cualquier intento de patrocinio de doble línea será eliminado por la compañía.

2. REQUISITOS DE SOCIEDAD O EMPRESA

Una sociedad o empresa podrá tener un contrato como Distribuidor en cuanto haya completado la solicitud de inscripción y contrato y haya provisto en esa forma, y en el espacio apropiado, el número de RUC. Sin embargo, un individuo no participará en más de un (1) contrato de cualquier tipo como Distribuidor. Un Distribuidor puede cambiar de categoría bajo el mismo patrocinador siempre y cuando exista la documentación completa y apropiada. El Distribuidor puede cambiar de individuo a sociedad o empresa.

La persona que firme la solicitud por parte de una sociedad o empresa, debe tener la autorización de la sociedad o empresa para formar parte de la transacción. Adicionalmente, al firmar en representación de una sociedad o empresa, la persona debe certificar que ninguna persona con un interés de deuda o plusvalía en el negocio se ha interesado por adquirir un contrato de Distribuidor con SUMAK dentro de un (1) año a partir de la fecha de firma de la solicitud.

3. PATROCINIO

Todos los Distribuidores tienen el derecho de patrocinar a otros Distribuidores en cualquier parte dentro del Ecuador u otros países en los cuales SUMAK se vaya expandiendo, manteniendo siempre en mente la necesidad requerida de contacto personal. Los Distribuidores de SUMAK son libres de vender productos en cualquier parte del mundo siempre y cuando la venta realizada no rompa las leyes y regulaciones del país en el cuál el producto es vendido. Cada persona puede decidir su propio patrocinador al inscribirse inicialmente como Distribuidor (a) con SUMAK.

En dado caso que dos Distribuidores demanden ser los patrocinadores de un mismo Distribuidor, SUMAK reconocerá la primera aplicación recibida en sus oficinas corporativas. Con el fin de mantener la ética, respeto y armonía en la organización de Distribuidores Independientes de SUMAK, se respetarán hasta siete (7) días calendario para que el prospecto tome la decisión y firme su inscripción y contrato u otra persona podrá patrocinarlo. Como regla general, se reconoce al primer Distribuidor que trabajó significativamente con prospecto de Distribuidor o cliente como el patrocinador, el prospecto debe firmar su inscripción y contrato dentro de los siguientes siete (7) días laborables, principios básicos de consideración y sentido común deberán predominar.

Patrocinar a una persona de otra línea o red es estrictamente prohibido en SUMAK. Un Distribuidor no debe solicitar, interferir con o evitar la relación del patrocinador de ningún Distribuidor del cual ellos no hayan patrocinado personalmente, tampoco hablarle de otro programa y no deberá inducir al mismo a cambiar sus actividades de negocios a cualquier otro lugar fuera de la posición originalmente patrocinada.

Con respecto a cualquier disputa, la compañía se reserva el derecho de tomar la decisión final.

4. RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR

Cualquier Distribuidor que patrocine a otros Distribuidores debe cumplir con la obligación de realizar de buena fe su función de supervisor y entrenador a favor de aquellos patrocinados.

Los Distribuidores deberán mantenerse en continuo contacto, comunicación y supervisión de organización o red. Ejemplos de tal supervisión incluyen, pero no se limitan a los siguientes: hojas informativas, correspondencia por escrito, juntas personales, contacto telefónico, sesiones de entrenamiento, acompañamiento de individuos a eventos corporativos, o compartir información genealógica con aquellos patrocinados.

5. COOPERACIÓN EN RED

Recomendamos que aquellos Distribuidores que pertenecen a distintas organizaciones o redes, cooperen unos con otros para lograr éxito mutuo.

6. TRANSFERENCIAS DE PATROCINACIÓN

En SUMAK está prohibido la transferencia de un patrocinador a otro. La integridad de toda la organización está basada en la fortaleza de su estructura con la red. Por lo tanto, el permitir transferencias de un patrocinador a otro, únicamente lleva a malos resultados.

La única manera en la cual a un Distribuidor se le permite cambiar de patrocinador es por medio de una renuncia formal por escrito ante la compañía. A partir de ese momento, el Distribuidor podrá volver a integrarse a la red dentro de seis (6) meses bajo un nuevo patrocinador. Sin embargo, su genealogía o posición calificada con ellos.

7. MUERTE DEL DISTRIBUIDOR

Ante la muerte de un Distribuidor, el derecho a las comisiones y posición, juntos con los deberes y responsabilidades del contrato de Distribuidor, pasarán al sucesor interesado bajo una notificación por escrito a SUMAK. A la firma del contrato puede llenarse el espacio "Beneficiario/Herederero". A esa persona se la

considera como sucesor. El sucesor debe cumplir con los requerimientos del Plan de Pagos, comprar los (60) sesenta puntos en ese código quincenalmente y cumplir cualquier cambio realizado o que se realice en el futuro, tanto en el Plan de Pagos como en las políticas, procedimientos y ética, o en los términos y condiciones del contrato de distribuidor independiente, para continuar cobrando los beneficios que SUMAK ofrece a sus afiliados.

Para proteger a la compañía de fraude, SUMAK requiere un acta de defunción y una copia certificada del testamento, fideicomiso u otro mecanismo antes de hacer vigente la transferencia del contrato del distribuidor occiso al nuevo sucesor. El distribuidor sucesor deberá llenar una inscripción nueva con SUMAK.

8. VENTA DE LA MEMBRESÍA DE DISTRIBUIDOR

Como distribuidor independiente, usted es libre de vender o asignar su contrato de distribuidor por el precio cotizado en el mercado. Sin embargo, con el fin de proteger la integridad de SUMAK, cualquier contrato de venta o transferencia de interés deberá ser aprobado por su contenido y forma antes. Habrá un costo por el proceso de revisión y transacción de venta correspondiente a los honorarios de los abogados corporativos de SUMAK. SUMAK se reserva el derecho de aceptar o denegar el contrato de venta o la transferencia basado en la competencia de los compradores, cualquier representación falsa por el vendedor, u otras cuestiones materiales que envuelvan una venta que tenga resultados perjudiciales para SUMAK.

9. REPRESENTACIONES POR DISTRIBUIDORES

Los Distribuidores son contratistas independientes completamente responsables por sus propias prácticas empresariales, y no deberán ser considerados como empleados de SUMAK. El contrato entre SUMAK y sus Distribuidores no crea una relación de empleador/empleado, agencia o sociedad entre SUMAK y los Distribuidores. Los Distribuidores no deberán representarse a sí mismos de ninguna forma, ya sea oralmente o por escrito como agentes o empleados de la compañía. Los Distribuidores no tienen ninguna autoridad de comprometer a SUMAK bajo ninguna circunstancia. Cada Distribuidor deberá mantener a SUMAK libre de demandas, daños, o responsabilidades que surjan de las prácticas empresariales de los Distribuidores. SUMAK tomará medidas

enérgicas para asegurarse que el contrato de aquellos Distribuidores que violen esta política sea finalizado y el/los Distribuidores serán reportados a las autoridades correspondientes. Los Distribuidores son responsables de cualquier gasto incurrido como resultado de sus operaciones empresariales, incluyendo, pero no limitado a: publicidad, impuestos, honorarios, costos legales y gastos de teléfono. El Distribuidor no deberá usar el nombre de la compañía en ningún documento u forma escrita (papel membretado, cuentas bancarias, letreros de negocios) sin antes mencionar las palabras "Distribuidor Independiente" y con previa autorización de la compañía.

10. MATERIALES DE TRABAJO DEL DISTRIBUIDOR

Es requerido que los Distribuidores compren el Kit de Inscripción con su contrato de Distribuidores a SUMAK. La compra de los materiales de trabajo es al precio que SUMAK asigne. Tal suma no es un servicio o una cuota de franquicia, sino que es la cantidad usada para cubrir los costos incurridos por SUMAK en la producción y distribución de los materiales requeridos para un Distribuidor Independiente. La compra de productos adicionales nunca es requerida para ser un Distribuidor de SUMAK. No serán pagadas comisiones por la compra de los materiales de trabajo del Distribuidor por los materiales auxiliares de venta.

11. VENTAS AL POR MENOR

Toda la estructura de comisión está basada en el volumen de compras originadas por los Distribuidores Individuales a SUMAK. Los productos o servicios de SUMAK deberán ser vendidos por Distribuidores registrados. Los Distribuidores pueden vender a los consumidores para su uso personal, pero no para reventa a otros consumidores. Artículos de reventa serán vendidos a los Distribuidores de la compañía. Los Distribuidores no venderán los productos de SUMAK a ningún precio por debajo del precio vendido por SUMAK al Distribuidor. Ninguna otra restricción de precio es impuesta sobre el Distribuidor. Esta restricción es necesaria para evitar "desperdicio" de producto y la compra de productos con propósitos exclusivos de calificación en el nivel de compensación. Es además necesario proteger la integridad de los productos y la organización.

12. VENTAS EN TIENDAS U OTROS ESTABLECIMIENTOS

Para garantizar que cada Distribuidor tenga una oportunidad justa y equitativa, y con el propósito de fomentar el continuo apoyo personal, está estrictamente prohibido que los productos de SUMAK sean vendidos en cualquier tienda o establecimiento sin previo consentimiento por escrito de SUMAK. El motivo por el cual la notificación y el consentimiento de la compañía son requeridos, es con el fin de proteger la integridad de la base del Distribuidor. Sin embargo, podrá ser presentada literatura refiriendo al consumidor a un Distribuidor Independiente. Los Distribuidores no deben vender productos de SUMAK a través de sitios de subasta en el Internet.

13.ÉTICA DE LOS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

SUMAK no permitirá ninguna actividad que es obviamente anti-ética o anti-profesional. Aunque la línea entre los esfuerzos de publicidad profesional agresiva, y conducta anti-ética y hostigamiento pueden ser imprecisas, SUMAK intervendrá cuando tal conducta sea evidente y se reserva el derecho de usar su propio juicio en decidir si ciertas actividades de algún distribuidor son inapropiadas, y de serlo así, SUMAK tomará medidas al respecto.

14.POLITICA DE REEMBOLSO

SUMAK reemplazará sin costo alguno artículos defectuosos o que hayan sido dañados durante su envío. Para un reemplazo de mercancía, una notificación de envíos dañados deberá ser comunicada a SUMAK dentro de un plazo de (3) días, a partir de la fecha cuando se recibió la mercancía. Cualquier otro reembolso será realizado únicamente bajo la discreción de la compañía.

15.NO SE PERMITE ABASTECIMIENTO.

SUMAK permitirá a un Distribuidor comprar una cantidad razonable de producto para goce y uso personal, para venta, así también como para ser usados como muestras de los productos en venta. Es política de SUMAK el prohibir estrictamente la compra de productos por cantidades irrazonables únicamente con el propósito de calificar para comisiones o avanzar dentro del plan de compensación.

16.IMPUESTOS DE VENTA

Todos los productos de SUMAK están sujetos a los impuestos de venta en el país, o ciudad que recauda esos impuestos y en el cuál una venta ha sido realizada. Este impuesto es calculado basado en el valor del precio de compra del artículo en venta.

17.IMPUESTOS INDIVIDUALES

Cada Distribuidor deberá cumplir con todos los impuestos locales y con las regulaciones que rigen la venta de los productos de SUMAK. Adicionalmente, es requerido de cada Distribuidor el proveer en su Aplicación de Distribuidor ya sea su número de cédula de identidad o registro único de contribuyentes RUC. SUMAK retiene según las leyes vigentes el impuesto personal de los cheques de comisión.

18.ENMIENDAS

SUMAK expresamente se reserva el derecho de alterar o enmendar precios de venta al por mayor, disponibilidad de producto y/o formulación, políticas y procedimientos, y plan de compensación. Tales enmiendas son automáticamente incorporadas como parte del contrato entre SUMAK y los Distribuidores cuando es publicada en literatura oficial de la compañía.

19.PRODUCTOS Y RECLAMOS DE INGRESOS

Los Distribuidores de SUMAK acuerdan no hacer representaciones falsas o fraudulentas acerca de la compañía, sus productos, servicios, plan de compensación, o potencial de ingresos. Los Distribuidores no deberán hacer ningún comentario acerca de los productos de SUMAK que no sea respaldado por información contenida en literatura oficial de la compañía. SUMAK se compromete y garantiza pagar hasta el 100% del valor comisionable de cada compra en la organización, esto es igual a \$100 mensuales.

20.CUOTA ANUAL DE REANUDACION

Es requerido que los Distribuidores independientes reanuden sus contratos en la fecha de aniversario del mismo. La cuota anual de reanudación es \$____. No cancelar la cuota de reanudación del contrato para la fecha de aniversario, será considerado como una renuncia y todos los contratos entre la compañía y el Distribuidor serán considerados nulos y caducados.

21. CAMBIO DE DOMICILIO DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores Independientes deberán reportar cualquier cambio de domicilio enviando una notificación por escrito a la oficina de SUMAK.

22. RENUNCIA DE UN DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor tiene el derecho de terminar su contrato en cualquier momento y por cualquier razón, sin razón, sin penalidad, dando notificación por escrito a la compañía en sus oficinas centrales con treinta (30) días de anticipación. Al final del periodo de notificación de los treinta (30) días, todos los derechos, comisiones, posición y compra al mayoreo cesan. y el Distribuidor no tiene más derecho de publicitar, vender, o promover productos de SUMAK. Su genealogía de Distribuidor será transferida a su patrocinador Una vez que la renuncia ha sido finalizada, el distribuidor renunciante no es elegible para ser patrocinado una vez más dentro de SUMAK por un periodo de seis (6) meses, partiendo de la fecha de terminación del contrato.

23. TERMINACIÓN POR INACTIVIDAD

Después de seis (6) meses de inactividad consecutiva, un Distribuidor será eliminado (borrado) de la estructura de comisión. Sin embargo, el Distribuidor borrado, será elegible para una inmediata repatrocinación.

24. TERMINACION DEL CONTRATO DEL DISTRIBUIDOR

La compañía se reserva el derecho de terminar el contrato de cualquier Distribuidor en cualquier momento, o suspender dicho Distribuidor por un periodo probatorio cuando sea determinado que el Distribuidor ha violado las provisiones del Contrato de Distribuidor, incluyendo las provisiones de este manual de Política, Procedimientos y Ética como existen ahora o como puedan ser enmendados, o las provisiones de leyes aplicables y los estándares de trato justo.

Ante tal terminación, la compañía deberá notificar al Distribuidor al último domicilio del Distribuidor registrado con la compañía. El Distribuidor dado de baja o al cual se ha cancelado su contrato acuerda cesar inmediatamente presentarse como Distribuidor, y no será autorizado a regresar a la posición de Distribuidor con SUMAK.

Si el Distribuidor desea apelar la terminación, SUMAK deberá recibir la apelación por escrito dentro de cinco (5) días, partiendo de la fecha en que fue enviada por la compañía la carta de terminación. Si la apelación no es recibida dentro del periodo de los cinco (5) días, la terminación será automáticamente de dictaminada como final. Si el Distribuidor somete una apelación de terminación a tiempo, SUMAK evaluará y reconsiderará la terminación, considerando cualquier otra acción apropiada, y notificando al Distribuidor de su decisión. La decisión de la compañía será final y no será ya sujeta a ninguna otra evaluación. En caso que la terminación no sea invalidada, ésta será efectiva a partir de la fecha original de la nota de terminación de la compañía.

En cuanto a la terminación del contrato de un Distribuidor, todos los derechos y comisiones, posición, y derechos de compras al por mayor cesan. La organización del Distribuidor cesado será transferida a su patrocinador. El Distribuidor cesado no será elegible para futuros patrocinios.

25. PUBLICIDAD DEL DISTRIBUIDOR

Siendo que los Distribuidores Independientes son contratistas independientes, pueden promover su negocio en cualquier manera ética y legal, y pueden publicar sin la aprobación de la compañía siempre y cuando no utilicen el nombre corporativo, logotipo, o marca registrada, o materiales con derechos reservados SUMAK. Cualquier publicidad que utilice el nombre de la compañía, logotipo o marcas registradas deberán ser aprobados por la compañía antes de ser publicado. La publicación también deberá señalar que el individuo presentando la publicidad es un Distribuidor Independiente. Se prohíbe a los Distribuidores Independientes que contesten el teléfono de alguna manera que pudiera darle a los llamantes la impresión de que han llamado a las oficinas corporativas de SUMAK. La compañía prohíbe estrictamente a los Distribuidores el utilizar sitios en el Internet para publicar o promover productos u oportunidades, publicidad de SUMAK fuera del sitio de internet oficial de la empresa no está permitido bajo ningún concepto. Los Distribuidores deberán limitarse a utilizar únicamente la página de Internet mantenida y patrocinada oficialmente por la compañía. En caso de que el Distribuidor tenga su propio sitio de internet o genere su sitio PERSONAL de internet, podrá publicar sus propios eventos, giras, charlas o seminarios, podrá publicar sus logros e invitar a personas a que conozcan la

oportunidad que representa SUMAK, su dirección y teléfonos, pero deberá remitir a la página oficial de SUMAK para dar a conocer la información de los productos, plan de pagos, videos, pilares de la empresa, eventos oficiales, seminarios oficiales, testimonios, reconocimientos, la imagen oficial de SUMAK, etc. La imagen gráfica empresarial y del sitio de internet son propiedad exclusiva de SUMAK, no pueden usarse sin consentimiento por escrito de la misma.

26.METODOS DE PAGO Y ENTREGA

La entrega de mercancía se realizará dentro de diez (10) días a partir de la fecha escrita en la orden de pedido, a no ser que un evento imprevisible cause un retraso en el envío.

27.INVALIDEZ DE CUALQUIER PÁRRAFO

En caso alguno que cualquier porción de estas políticas y procedimientos, de la solicitud y contrato de Distribuidores, o cualquier otro instrumento referido aquí, a emitidos por la compañía sean declarados inválidos por una corte de jurisdicción competente, las reglas restantes, aplicaciones, o instrumentos deberán permanecer en completa vigencia y efecto.

28.SANCIONES Y ACCIONES DE CUMPLIMIENTO

Las sanciones no serán ligeramente aplicadas, ni tampoco la compañía actuará arbitraria e injustamente en su aplicación. Sin embargo, es importante mantener en mente que un Distribuidor que viola estas políticas y procedimientos, pone en peligro la integridad y buen nombre de todos los Distribuidores. La compañía se reserva el derecho de revocar la categoría de Distribuidor o de poner a los transgresores en un período probatorio, el cual podría retrasar su elegibilidad para avanzar en el plan de compensación. Para el beneficio de todos, es necesario que cada Distribuidor se sujete a la letra y espíritu de estas políticas y procedimientos.

29.REEMBOLSOS EN LA REVENTA DE PRODUCTOS POR LOS DISTRIBUIDORES

Cualquier Distribuidor que revende productos al consumidor es responsable de pagar cualquier reembolso basado en las devoluciones. Es previsto que el Distribuidor conduzca su negocio en una manera consistente con las políticas y

procedimientos de la compañía. Cualquier violación de ésta política resultará en motivos suficientes para suspensión o terminación de los derechos de Distribución.

BIENVENIDO A SUMAK TU MUNDO EN EXPANSIÓN

SUMAK procura entablar un largo y exitoso futuro con cada uno de ustedes.

COMPROMISO

COMPROMISO

COMPROMISO es lo que transforma una promesa en realidad. Es la energía, la corriente eléctrica que se necesita para generar la acción.

Es el poder para cambiar la cara de las cosas. El COMPROMISO no es fácil, implica sacrificio, significa hacerse el tiempo cuando no lo tienes, encontrar nuevos recursos cuando pareciera no haber una solución y superar obstáculos que parecieran imposibles, con la determinación única de lograr lo que decidiste.

Es el triunfo diario de tu integridad sobre tu escepticismo. Es salir adelante día tras día y año tras año.

COMPROMISO es más que solamente querer hacer algo cuando tengas el tiempo, cuando las circunstancias sean adecuadas o cuando alguien más comience. Se trata de elegir ser efectivo y hacerlo, se trata de encontrar el camino para hacer que ocurra con el riesgo de estar expuesto, vulnerable o a veces incluso quedar en ridículo.

Cada COMPROMISO tiene su recompensa. Significa sentirte bien de saber que estas siendo honesto contigo mismo, con tu objetivo y con el mundo. Significa cumplimiento.

El COMPROMISO nos ayuda a superar los miedos más grandes que tenemos como seres humanos, el miedo de brillar cuando alrededor vemos obscuridad, el miedo de ser inadecuados, el miedo a decidir sobre nuestras vidas y el miedo a liderar.

Confía y Apóyate,

SUMAK

Commitment

Commitment turns a promise into reality. It is the energy behind an action. It has the power to change things. But commitment is not easy thing. It implies sacrifice. It means finding the time when there seems to be none. It means to find new resources when there seems to be no solution. It means to surpass all obstacles even when it seems impossible. It is the sole determination to achieve what you have decided. It is your integrity overcoming your skepticism. It is to move one day by day, year by year.

Commitment is more than just doing something when you have the time to do it; when it is the right timing; when someone else begins. It is to be effective and proactive. It is about finding the way to make things happen even though you might be exposed, left vulnerable, ridiculed.

Every commitment has its reward. It feels good to know that you are being honest with yourself, your objective and the world. It is fulfillment.

Commitment helps US overcome our biggest fears; the fear of shining in darkness; the fear of being awkward; the fear of deciding upon our lives; and the fear of leadership.

Trust and lean on.

SUMAK