

**políticas y
procedimientos
(P&P)
StarGiu**

I. INTRODUCCIÓN

Bienvenido al mundo de Star giu.

Felicidades por dar el primer paso de un viaje que muy bien podría cambiar su vida. Aunque sencillo, el camino por seguir no será

necesariamente fácil. Su éxito como Distribuidor Mercantil Independiente (en adelante, Distribuidor) de Star giu estará

directamente relacionado a la calidad de su relación con sus clientes, Distribuidores patrocinados y Star giu (en adelante, la

Compañía). Una cláusula de nuestras Políticas y Procedimientos (P&P) promueve claramente la armonía de estas relaciones

vitales y asegura que haya igualdad de oportunidades y justicia para todos los que vengan a la mesa.

Como Distribuidor, usted se compromete a seguir los ideales de la Compañía, así como a cumplir sus Políticas y Procedimientos.

Usted encontrará que adherirse a las Políticas y Procedimientos le ayudará a brindar un genuino servicio de calidad que, a su vez,

lo llevará a alcanzar un mayor éxito y recompensas.

Las Políticas y Procedimientos de la Compañía constituyen parte del Contrato del Distribuidor, una vez aceptado por la

Compañía, en conjunto con el Plan de Compensación de Star giu, El Formato de Inscripción y cualquier otro documento

incorporado al que se haga referencia, conforman parte integrante del Contrato entre el Distribuidor y la Compañía. El propósito

del Contrato es autorizarlo para ser Distribuidor de la Compañía y establecer los derechos y obligaciones de las partes. Usted

confirma este Contrato toda y cada vez que usted cobra un cheque de bonificaciones de Star giu o cuando elabora un pedido

para comprar al mayoreo . Es con gran anticipación de su éxito que le presentamos estas Políticas y Procedimientos y lo instamos

a que se apegue a ellas enteramente.

II. CÓDIGO DE CONDUCTA

En primer lugar, Star giu está construido sobre una base de integridad, edificación y confianza. Ya sea en su trato con sus

clientes, otros Distribuidores o la Compañía, usted siempre debe dar y esperar recibir todo lo anterior. Todas las actividades

estarán reguladas por las Políticas y Procedimientos. Cuando se combinan el sentido común y la camaradería, se desarrolla una

poderosa sinergia. Cualquier conducta que difiera de esta base, deberá ser abordada inmediatamente, primero a través de su

organización en línea ascendente, luego con la Compañía si es necesario. La destrucción de esta base no será tolerada.

El Formato de Inscripción para convertirse en Distribuidor de la Compañía requiere que el solicitante acepte conducir su negocio

personal de acuerdo al presente Código de Conducta. Este código garantiza altos estándares de integridad y profesionalismo en

toda la red de Distribuidores de la Compañía y protege la imagen de negocio de la Compañía en general.

III. OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA

Los Distribuidores tienen el derecho a esperar que la Compañía opere de conformidad con las leyes y prácticas que rigen los

negocios en general dentro de los Estados Unidos Mexicanos, así como las de la industria del mercadeo de redes de forma particular. La relación de confianza entre la Compañía y sus Distribuidores es frágil y la Compañía, como principal participante de dicha relación, tiene la obligación de ser justa y equitativa con todos.

A) La Compañía:

- 1) Se conducirá de una manera ética y profesional;
- 2) Procesará los pedidos y enviará los productos en tiempo y forma;
- 3) Brindará a los Distribuidores información sobre la organización y volumen requeridos para administrar sus actividades de negocio personal;
- 4) Compensará a los Distribuidores de conformidad con el Plan de Compensación aprobado por la Compañía;
- 5) Cumplirá con todas las leyes que rigen la venta y distribución de productos, así como la compensación de los participantes;
- 6) Administrará sus Políticas de manera justa, sin prejuicios ni favoritismos, para proteger los intereses de todos los Distribuidores;
- 7) Otorgará garantías de devolución y cambio de sus productos cuando éstos sean utilizados de acuerdo con las instrucciones de la etiqueta, y sean comercializados de acuerdo con el plan de comercialización aprobado.

B) La Compañía NO:

- 1) Garantiza el éxito;
- 2) Dará bonificaciones por la aceptación por parte de la Compañía de nuevos Distribuidores; Políticas y Procedimientos de Star giu
- 3) Tolerará que los Distribuidores presionen a prospectos o miembros de su línea descendente para que compren grandes cantidades de inventario;
- 4) Permitirá que se haga, de ninguna forma, publicidad engañosa de los productos;
- 5) Tolerará que los Distribuidores “acumulen” productos con el único objetivo de obtener bonificaciones;
- 6) Asesorará a los Distribuidores sobre el cumplimiento de requisitos de compensación;
- 7) Cancelará el contrato de ninguno de sus Distribuidores sin haber llevado a cabo el debido proceso;

IV. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR

A) Los Distribuidores:

- 1) Conducirán su negocio personal de una manera ética y profesional;
- 2) Dejarán en claro que el éxito en el programa de compensación de la Compañía se basa en las reventas al por menor, más que en la inscripción de otras personas;
- 3) Presentarán el plan de compensación sólo como lo especifica la Compañía;
- 4) Cumplirán con las leyes y reglamentos de protección al consumidor aplicables;
- 5) Brindarán de buena fe entrenamiento, motivación y soporte a los Distribuidores de su organización.

B) Los Distribuidores NO:

- 1) Participarán en prácticas comerciales o de inscripciones engañosas, ilegales o poco éticas (incluyendo la inscripción cruzada);
- 2) Participarán en prácticas de inscripción o de reventas donde ejerza presión sobre otras personas;
- 3) Harán declaraciones de venta u ofrecerá garantías engañosas sobre la compañía o sus productos;
- 4) Patrocinarán o inscribirán a menores de edad o a personas que no sean capaces de tomar una decisión informada;

- 5) Conducirán sus actividades de negocio personal en países distintos a los aprobados por la Compañía;
- 6) Desacreditarán, menospreciarán o harán comentarios negativos sobre la Compañía, sus Distribuidores, productos, Plan de Compensación, funcionarios, directores o empleados;
- 7) Buscarán, en modo alguno, violar o evadir las Políticas de la Compañía, ya sea de buena fe o de hecho.

V. DEFINICIONES

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

A) Activo: Un Distribuidor se considera activo cuando genera 130 Pts en volumen de negocio personal de productos en el mes natural actual o anterior.

B) AutoEnvío: Es un pedido predeterminado que se procesa de forma sistemática y periódica, que utiliza un método de pago pre-aprobado que la Compañía tiene registrado. No se requiere el pedido de AutoEnvío para tener derecho a participar en el Plan de Compensación de Star giu.

C) Periodo de bonificaciones: Es el tiempo utilizado para calcular las bonificaciones semanales

1) Periodo de Bonificaciones Semanales – Es el periodo comprendido entre las 12 a.m. (medianoche) del lunes a las

11:59:59 p.m. del domingo, teniendo en cuenta el Horario de

Verano. Por lo tanto, el plazo para el cálculo de las bonificaciones semanales puede variar por una hora en áreas que no cuentan con el Horario de Verano.

D) Volumen Bonificable Es el valor asignado en puntos de cada producto comprado a la Compañía sobre los que se pagan bonificaciones(15 pts por producto. Los materiales de apoyo para reventas no tienen Pts.

E) Compresión: Sólo para efectos de cálculo de bonificaciones. Si un Distribuidor no califica para las bonificaciones de Equipo o con volumen Personal mínimo publicado en el Plan de Compensación de Star giu, cualquier Valor en Puntos generado por el Distribuidor se comprimirán hacia arriba

Políticas y Procedimientos de Star giu

durante ese periodo mensual de bonificaciones únicamente. La compresión tiene lugar de manera mensual, una vez que las calificaciones de rango han sido determinadas.

F) Todos los Distribuidores que deseen participar en el Plan de Compensación de Star giu deben registrarse

llenando el “Formato de Inscripción del Distribuidor Mercantil Independiente” y enviarlo, junto con la documentación

necesaria, a Star giu para su aprobación. Star giu se reserva el derecho de cobrar una cuota de inscripción que incluyen penalizaciones y gastos administrativos, a cualquier Distribuidor que intente registrar una

persona moral ficticia, que no sea confiable o legal, de acuerdo con las leyes Mexicanas.

G) Downline (Distribuidores en Línea Descendente): Es la organización de un Distribuidor, que incluye a aquéllos

patrocinados directa o indirectamente por el Distribuidor y que continúa hacia abajo, por las líneas de patrocinio a través de niveles infinitos y piernas.

H) Frontline (Distribuidores en Línea Frontal): Es cualquier Distribuidor que se encuentre en el primer nivel, patrocinado directa o indirectamente.

I) Familiares: Cónyuges/Similares y otros dependientes que residan en la misma dirección

J) Identificación ID: Es un número único asignado a los Distribuidores, que se utiliza para rastrear pedidos y compras, y para inscribir a otros Distribuidores en la organización. En el caso de los Clientes Preferentes, el número se utiliza para rastrear sus compras de consumo personal. Tanto los Distribuidores como los Clientes Preferentes deben hacer referencia a este

K) Reporte de Negocio/Resumen de Reventas: Es el reporte contable proporcionado por la Compañía en el que se reflejan las reventas y compras de la organización en línea descendente. Esta información está disponible en el back office del Distribuidor en www.Stargiu.com

L) Rango de Pago: Es el rango de pago para el que un Distribuidor califica dentro del Plan de Compensación de Star giu en un periodo de bonificaciones dado. Éste puede o no ser igual al rango del pin (reconocimiento) del Distribuidor (lea más abajo).

M) Pin de Rango: Para efectos de reconocimiento, es el rango más alto que un Distribuidor alcanza.

N) Upline (Distribuidores en Línea Ascendente): Es la línea de Patrocinadores que va del Distribuidor a la Compañía, el cual puede ganar bonificaciones derivadas de las compras de ese Distribuidor, estando sujeta a compras de calificación.

VI. CONDICIÓN DE DISTRIBUIDOR

La Condición de Distribuidor no constituye el otorgamiento de una franquicia o de una distribución. La única compra que se requiere para ser Distribuidor es la de un Paquete de Negocio, que incluye la información necesaria para llevar a cabo el negocio personal de una manera eficiente y ética. Un Distribuidor puede tener intereses sólo en una condición de Distribuidor, ya sea como individuo o como entidad.

A) Condición Independiente:

- 1) Los Distribuidores son comerciantes independientes.
- 2) La decisión de un distribuidor de aceptar este Contrato no crea, ni el Distribuidor puede declarar que forma parte, de ninguna manera o forma, de una relación de empleador/empleo, agencia, asociación, franquicia, o de colaboración conjunta entre el Compañía y el Distribuidor.
- 3) Los Distribuidores deben cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos relativos a la adquisición, recepción, cesión, reventa, distribución y publicidad de los productos y la oportunidad de ingresos de la Compañía.
- 4) Los Distribuidores son los únicos responsables del suministro de equipos y herramientas necesarios para el funcionamiento de su negocio personal de Star giu, tales como teléfono, transporte, servicios profesionales, equipo y suministros de oficina en su caso.
- 5) Los Distribuidores son los únicos responsables de contar con un lugar propio para llevar a cabo su negocio personal y de determinar sus propias horas de distribución.

B) Requisitos de la Solicitud:

- 1) Los solicitantes deben contar con, al menos, 18 años de edad.
- 2) Los solicitantes aceptan acatar las Políticas y Procedimientos oficiales de la Compañía y garantizan que entienden los requisitos de compensación que se especifican en el Plan de Compensación de Star giu.
- 3) Un solicitante que completa un formato de inscripción para ser Distribuidor de la Compañía, acepta recibir mensajes de correo electrónico.

4) Las Leyes Fiscales de los Estados Unidos Mexicanos prevén que la Compañía requiera a los solicitantes un número personal de identificación fiscal. La Compañía puede negarse a conceder una posición de Distribuidor a cualquier persona que no cuente con este número o a cualquier persona que no desee proveer un número de **identificación fiscal**.

XVII. CLÁUSULA DE NO RENUNCIA

El hecho de que la Compañía no ejerza sus derechos previstos en las disposiciones establecidas en las presentes Políticas y Procedimientos, Plan de Compensación de Star giu, Formato de Inscripción y Contrato, o en cualquier otro documento al que se hace referencia en el presente documento, no constituirá una renuncia al derecho de la Compañía para exigir su cumplimiento exacto. La renuncia de este derecho por parte de la Compañía, sólo puede hacerse efectiva por escrito a través de un funcionario autorizado de la Compañía.

XVIII. POLÍTICA DE EJECUCIÓN

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

XIX. LEGISLACIÓN APLICABLE, JURISDICCIÓN Y SEDE VIGENTES

Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento de el Contrato, así como con cualquier controversia relacionada con el mismo, regirá la jurisdicción y competencia de las leyes y tribunales de México, D.F.; independientemente de cualquier fuero que pudiera corresponder en virtud de los domicilios actuales y futuros de las partes.

XX. INFORMACIÓN DE CONTACTO

© 2016-2017 Star giu Go Win S. de R. L. de C. V.

OFICINA MATRIZ OFICINA MEXICO

Teléfono: (01800)890 68 95 Teléfono / : (951) 520-1361

Sitio web: www.stargiu.com Sitio web: www.stargiu.com.mx

Correo

Electrónico:

soporte@stargiu.com