

# NORMAS DE LA COMPAÑÍA



FOREVER  
LIVING  PRODUCTS



## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

### ÍNDICE

1. Introducción	1
2. Definiciones	2
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra	7
4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Marketing	9
5. Estatus de Gerente y Calificaciones	14
6. Bonificación de Liderazgo	16
7. Incentivos Adicionales	18
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores	18
9. Bonificación Gema	22
10. Programa del Incentivo Ganado	23
11. Reparto de Beneficios	24
12. Rally Global de FLP	27
13. Procedimiento para Pedidos	28
14. Política de Repatrocinio	29
15. Política de Patrocinio Internacional	30
16. Actividades Prohibidas	31
17. Políticas de la Compañía	35
18. Requisitos Legales	40
19. Cláusulas Restrictivas	43
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad	45
21. Obligaciones fiscales en España relativas a los distribuidores	47
22. Protección de Datos	49





# 1 INTRODUCCIÓN

**1.01 (a)** Forever Living Products (FLP) es una familia internacional de compañías que produce y vende mundialmente productos exclusivos para la salud y la belleza a través de un concepto único que fomenta y apoya el uso y la venta de sus productos al público a través de Distribuidores Independientes. FLP proporciona a sus Distribuidores productos de la máxima calidad, un personal de soporte altamente cualificado y el mejor plan de marketing de la industria.

Las compañías afiliadas y sus productos ofrecen una oportunidad para que los consumidores y los Distribuidores mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de Forever Living Products y una oportunidad de éxito que es la misma para cualquiera que desee trabajar el programa de manera adecuada. A diferencia de la mayoría de las oportunidades de negocio, hay muy poco riesgo económico para los participantes del programa de Forever Living Products, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.

**(b)** FLP NO garantiza que un Distribuidor alcance el éxito financiero sin trabajar con el programa o por el mero hecho de depender de los esfuerzos de los demás. La compensación que las compañías de Forever Living Products proporcionan se basan en la venta de los productos. Un Distribuidor es un contratista independiente, cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.

**(c)** Las compañías de Forever Living Products cuentan con un largo historial de éxito. La meta fundamental del plan de marketing de Forever es promover la venta y el uso por parte de los consumidores de los productos de alta calidad de la compañía. El principal propósito de los Distribuidores consiste en desarrollar una organización para promover la venta y el uso de los productos de la compañía por los consumidores.

**(d)** Los Distribuidores Independientes, en todos los niveles del Plan de Marketing de Forever Living Products, son estimulados a realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de las mismas.

**(e)** Los Distribuidores de éxito obtienen conocimiento actualizado del mercado, los productos y el plan de marketing, asistiendo a reuniones de formación y entrenamiento, sirviendo a sus propios clientes minoristas y patrocinando a otras personas para que vendan al por menor.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

(f) Los Distribuidores que tengan preguntas o necesiten aclaraciones deben comunicarse con su patrocinador, el Gerente de su línea o con la oficina central de Forever Living Products en España, teléfono: 91 307 68 06.

1.02 (a) Las Normas de la Compañía han sido implementadas para proporcionar restricciones, normas y reglamentos para el procedimiento apropiado de la venta de los productos y para prevenir acciones ilegales, abusivas o impropias. Dichas Normas se revisan y se actualizan periódicamente.

(b) Cada Distribuidor tiene la obligación de familiarizarse con las Normas de la Compañía.

(c) Al firmar la Solicitud de Distribuidor, todo Distribuidor manifiesta su acuerdo con las Normas de la Compañía de FLP. Los términos en que se expresan dichas Normas hacen referencia específicamente al compromiso contractual que tiene el Distribuidor de cumplir las Normas de la Compañía de FLP. Al hacer pedidos a FLP el Distribuidor está reafirmando dicho compromiso de observar las Normas de la Compañía en su totalidad.

## 2 DEFINICIONES

2.01 **Ventas Acreditadas:** la actividad de ventas tal como se refleja en los Puntos de pedidos hechos a la Compañía.

2.02 **Líder de Ventas Activo:** un Líder de Ventas que tiene 4 ó más Puntos Activos en su País de Residencia durante un mes natural, uno de los cuales, por lo menos, debe ser un Punto Personal. El estatus de Activo de un Líder de Ventas se establece cada mes, y es parte del requisito de calificación para recibir las Bonificaciones de Volumen de Grupo, Bonificaciones de Liderazgo, Bonificaciones Gema, pago del Incentivo Ganado, el estatus de Gerente Águila, gastos de Rally y Reparto de Beneficios.

2.03 **Bonificación:** pago mediante transferencia que la Compañía hace a un Distribuidor.

(a) **Bonificación Personal (BP):** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente, de un 5 a un 18% sobre el PVP (Precio Recomendado de Venta al Público) de sus Ventas Acreditadas Personales. (Véase 4.01(b)-(e))

(b) **Bonificación de Nuevo Distribuidor (BND):** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un Distribuidor,





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

de un 5 a un 18% sobre el PVP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor personalmente patrocinado (o de los Distribuidores en línea descendente de ese Distribuidor) mientras que ese Distribuidor personalmente patrocinado se encuentre en el nivel de Nuevo Distribuidor. (Véase 4.01(b)-(e)).

(c) **Bonificación de Volumen (BV):** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a un 13% sobre el PVP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente. (Véase 4.01(c)-(e)).

(d) **Bonificación de Liderazgo (BL):** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un Gerente calificado, de un 2 a un 6% sobre el PVP de las Ventas Acreditadas Personales de sus Gerentes en línea descendente y los Distribuidores bajo esos Gerentes. (Véase 6.04)

**2.04 Punto o Caja-crédito:** valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, bonificaciones, premios e incentivos ganados por los Distribuidores, según se establece en el Plan de Marketing de FLP. El valor en puntos de cada uno de los productos vendidos por Forever Living Products a sus distribuidores aparecerá siempre junto a los Precios de Venta al Distribuidor en los listados correspondientes que emita la Oficina Central. Todos los puntos se calculan mensualmente.

(a) **Puntos Activos:** Puntos Personales más los Puntos de Nuevo Distribuidor. Estos se utilizan para determinar el estatus de Activo de un Líder de Ventas cada mes.

(b) **Puntos de Liderazgo:** Puntos otorgados a un Gerente Activo Calificado para la Bonificación de Liderazgo (BL), calculados al 40%, 20%, ó 10% de los Puntos Personales y No Gerenciales de sus Gerentes Activos de 1<sup>a</sup>, 2<sup>o</sup>, ó 3<sup>o</sup> generación respectivamente.

(c) **Puntos de Nuevo Distribuidor:** Puntos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor personalmente patrocinado, o de sus Distribuidores en línea descendente que se encuentran en el nivel de Nuevo Distribuidor.

(d) **Puntos No Gerenciales:** Puntos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente que no pertenecen a ningún otro Gerente en línea descendente.

(e) **Puntos por Traspaso:** Puntos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente No Gerencial que pasan a través de un Gerente Inactivo.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

(f) **Puntos Personales:** Puntos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor.

(g) **Puntos Totales:** la suma total de los diferentes Puntos de un Distribuidor.

**2.05 Puntos o Caja-crédito.** (Véase 2.04)

**2.06 Distribuidor:** la persona(s) cuyo nombre aparece en la Solicitud de Distribuidor, y que ha sido aceptada por la Compañía, sin importar su nivel actual en el Plan de Marketing.

**2.07 Doméstico:** perteneciente al País de Residencia del Distribuidor.

**2.08 Línea Descendente:** todos los Distribuidores patrocinados bajo un Distribuidor, sin importar cuántas generaciones en línea descendente haya.

**2.09 Gerente Águila:** un Gerente que ha alcanzado el estatus de Gerente Águila. (Véase 8.04)

**2.10 Incentivo Ganado:** un programa de incentivos que paga a los Distribuidores que califican un pago extra en efectivo por 36 meses. (Véase 10.01)

**2.11 Viaje Ganado:** un premio en forma de un viaje otorgado a un Distribuidor que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Marketing. (Véase 7.03)

**2.12 Gerente Gema:** un Gerente que ha desarrollado por lo menos 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación. (Véase 8.07)

**2.13 País de Residencia:** es el país en el cual un Distribuidor reside la mayor parte del tiempo. Es en dicho país donde los Gerentes deben calificar para recibir exenciones que los califiquen para bonificaciones de grupo y liderazgo en otros países de FLP.

**2.13.1 Reparto del Incentivo:** El total de puntos generado, de acuerdo con las normas del Reparto de Beneficios, que se utiliza para determinar la parte que le corresponde al distribuidor en su bono del fondo común.

**2.14 Gerente Heredado:** (Véase 5.04)

**2.15 Calificado para la Bonificación de Liderazgo:** un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir la Bonificación de Liderazgo del mes. (Véase 6.02)

**2.16 Mes:** un mes natural (ej., del 1 al 31 de enero.)

**2.17 BND:** la Bonificación de Nuevo Distribuidor (Véase 2.03(b))





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

**2.18 Ganancia NDP:** Ganancia de Nuevo Precio Distribuidor. (Véase 2.21)

**2.19 Nuevo Distribuidor:** un Distribuidor que todavía no ha alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor.

**2.20 Precio de Nuevo Distribuidor (NDP):** es el precio al que compra un Distribuidor -independientemente de su nivel- que no haya hecho 2 puntos personales en 2 meses consecutivos. El NDP representa un descuento del 15% sobre el P.V.P.

**2.21 Ganancia del Precio de Nuevo Distribuidor:** la diferencia entre el Precio de Nuevo Distribuidor y el Precio al Por Mayor. Esta ganancia se paga al patrocinador inmediato en línea ascendente sobre las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor que no está aún Calificado para el Precio al Por Mayor o P.V.D. (Precio Venta Distribuidor)

**2.22 Compañía Operadora:** la compañía administrativa bajo la cual uno o más países tienen una sola base de datos para calcular los ascensos en el nivel de ventas, pagos de bonificaciones y calificaciones para incentivos.

**2.22.1 País Participante:** Un país que ha calificado para participar en el Incentivo del Reparto de Beneficios generando 3.000 puntos como mínimo durante tres meses cualesquiera del año anterior (3.000 puntos durante dos meses cualesquiera para recalificar) y cuenta con al menos, un distribuidor calificado en el Reparto de Beneficios.

**2.23 BP:** Bonificación Personal. (Véase 2.03(a))

**2.24 Ventas Acreditadas Personales:** los puntos de la actividad de ventas de un Distribuidor, tal como se reflejan en las compras hechas a su nombre.

**2.24.1 País Calificado:** Cualquier País Participante que se utiliza como el país de calificación para el Incentivo del Reparto de Beneficios.

**2.25 Gerente Reconocido:** (Véase 5.01)

**2.26 Región:** la región en la cual se encuentra el País de Residencia de un Distribuidor. Las regiones incluyen: Norteamérica, Latinoamérica, África, Europa y Asia.

**2.27 Distribuidor Repatrocinado:** un Distribuidor que ha cambiado su Patrocinador después de 2 años sin actividad. (Véase 14.01)

**2.28 Cliente Minorista:** cualquier persona que no es un Distribuidor y compra producto para su uso personal.

**2.29 Líder de Ventas:** un Distribuidor que se encuentra en el nivel de Supervisor o superior.

**2.30 Nivel de Ventas:** cualquiera de los varios niveles alcanzados por





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

medio de los puntos acumulados de un Distribuidor y su línea descendente. Estos niveles son: Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente. (Véase 4.01(b)-(e))

**2.31 Patrocinador:** un Distribuidor que inscribe a otro Distribuidor; o cualquier Distribuidor en la genealogía de línea ascendente de un Distribuidor.

**2.32 Gerente Patrocinado:** (Véase 5.03)

**2.33 P.V.P.:** Precio Recomendado de Venta al Público. (Véase 2.34)

**2.34 Precio Recomendado de Venta al Público (PVP):** el precio al que la Compañía recomienda que se vendan los productos a Clientes finales o Minoristas. Sobre este precio -excluidos los impuestos- se calculan todas las bonificaciones.

**2.35 Gerente Transferido:** (Véase 5.04)

**2.36 Línea Ascendente:** el Patrocinador de un Distribuidor sin importar cuántas generaciones haya en línea ascendente.

**2.37 Gerente No Reconocido:** (Véase 5.02)

**2.38 BV:** Bonificación de Volumen. (Véase 2.03(c))

**2.39 Exención (BV & BL):** un reconocimiento que otorga el País de Residencia de un Gerente Calificado para exonerarlo de los requisitos para recibir las Bonificaciones de Volumen y Liderazgo generadas en todos los otros países extranjeros. (Véase 15.01(c)-(d))

**2.40 Tienda Virtual:** la tienda oficial online de la web:  
[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

**2.41 Precio al Distribuidor o al Por Mayor:** el precio -excluyendo impuestos- al que compra productos un distribuidor que ya ha calificado para el precio al por mayor. Este precio supone un 30% de descuento sobre el P.V.P. recomendado excluidos los impuestos.

**2.42 Calificado para el Precio al Por Mayor:** el derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor o P.V.D. Un Distribuidor está calificado para comprar al precio al por mayor después de haber adquirido sus 2 Puntos personales en un período de 2 meses consecutivos.





## 3 GARANTÍAS, DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO Y RECOMPRA

**3.01** Los siguientes períodos de tiempo serán aplicables siempre, a excepción de aquellos lugares donde las leyes locales los modifiquen.

**3.02** Forever Living Products garantiza la satisfacción del cliente y también que sus productos estarán libres de defectos y se ajustarán substancialmente a las especificaciones de producto. Para todos los productos de Forever Living Products, excluyendo literatura y productos de promoción, esta garantía se extenderá por un período que terminará a los treinta (30) días de la fecha de compra.

### CLIENTES MINORISTAS

**3.03.** Los Clientes Minoristas o al Por Menor cuentan con una garantía del 100% de satisfacción del producto. Durante los primeros treinta (30) días a contar desde la fecha de compra, un Cliente Minorista puede:

- (a) obtener la substitución de cualquier producto defectuoso; o
- (b) cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total.

En todos los casos, se requerirá un aviso formal, el comprobante de la compra y la devolución del producto dentro del plazo establecido para ser entregado al origen de la compra. Forever Living Products se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.

**3.04** Cuando los productos de Forever Living Products sean adquiridos a través de un Distribuidor Independiente de Forever, ese Distribuidor es principal responsable de la satisfacción del cliente substituyendo el producto o reembolsando el dinero. En caso que ocurra una disputa, Forever Living Products determinará los hechos y resolverá el asunto. Si Forever Living Products hace entrega de dinero en efectivo a un cliente minorista, dicha cantidad será cobrada nuevamente a los Distribuidores Independientes de Forever que se beneficiaron por la venta de dicho producto.

### PROCESO DE REEMBOLSO Y RECOMPRA PARA DISTRIBUIDORES

**3.05** Durante los respectivos períodos establecidos de garantía, Forever Living Products restituirá al distribuidor todo producto que éste haya retirado y reembolsado a un cliente minorista insatisfecho y lo substituirá por otro producto de la misma referencia. Estas substituciones estarán sujetas a la validación del comprobante de compra (factura) presentado dentro del período. Además, para poder substituir a





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

un Distribuidor los productos que un Cliente Minorista haya devuelto será necesario presentar el comprobante de venta del Cliente Minorista así como un comprobante por escrito de la cancelación, junto con el recibo firmado por la devolución del importe y del producto. Las devoluciones repetitivas de producto por parte de un distribuidor o cliente serán rechazadas.

**3.06 (a)** Forever Living Products se compromete a comprar a cualquier Distribuidor Independiente de Forever que renuncie a su Distribución, todo producto de Forever Living Products que no haya sido vendido y que esté en perfectas condiciones para la venta, siempre y cuando haya sido comprado en España dentro de los doce (12) meses anteriores. Dicha recompra será realizada cuando el Distribuidor que renuncie, primero comunique por escrito a Forever Living Products su intención de rescindir su Distribución y renunciar a todos los derechos y privilegios relacionados con ésta. El Distribuidor que renuncie deberá cumplimentar un Formulario de Devolución de Producto y devolver todo Producto para el que solicita la recompra, junto con copia de la factura de la compra a Forever Living Products.

**(b)** Si el producto devuelto por un Distribuidor que haya renunciado a su Distribución fue comprado al Nuevo Precio de Distribuidor (NDP), la ganancia NDP será descontada del patrocinador de línea ascendente inmediato y, si el producto devuelto tiene un valor de más de 1 punto, todas las bonificaciones y puntos por los productos devueltos, recibidos por la línea ascendente del Distribuidor que renuncia, serán descontados de la línea ascendente. Si los puntos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del Distribuidor o línea ascendente, dichos ascensos podrán ser reevaluados después de deducir los puntos para determinar si los ascensos deberían permanecer en vigor.

**(c)** Si un distribuidor que renuncia, devuelve un Combo Pack “Touch of Forever” o cualquier otro Combo, y faltase alguno/s de los productos contenidos en dichos packs, el cálculo del importe a devolver o a descontar de la línea ascendente se hará descontando del valor del pack completo el importe al por mayor o NDP de los productos que falten. Una vez hechas las comprobaciones oportunas, se hará una transferencia al Distribuidor, reembolsando la cantidad igual al costo al Distribuidor de los productos que se están devolviendo, menos las bonificaciones personalmente recibidas por haber realizado la compra de dichos productos, menos el costo de manipulación, envío y/o cualquier otra compensación aplicable.



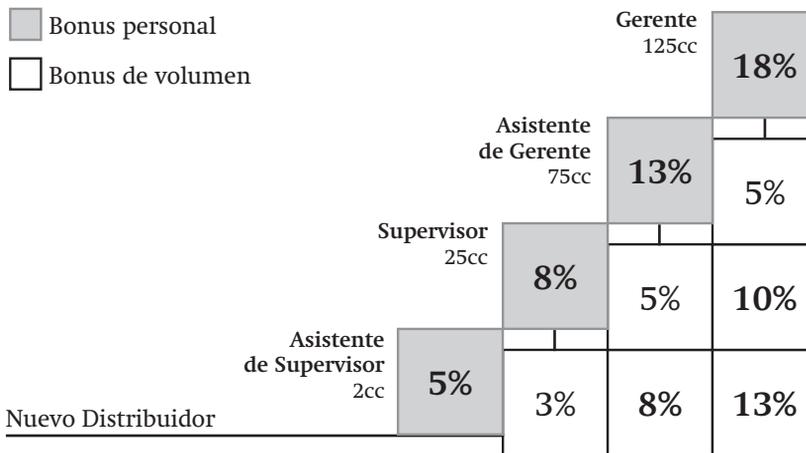
(d) Después de recuperar cualesquiera costos o daños causados por la conducta adversa del distribuidor rescindido, si los hubiere, Forever Living Products eliminará al Distribuidor del Plan de Marketing de Forever y su organización completa será ascendida directamente bajo el Patrocinador del Distribuidor rescindido en su secuencia de generación actual.

3.07 La “Regla de Recompra” está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el Distribuidor patrocinado está comprando productos racionalmente. Los Distribuidores no pueden comprar más producto del que necesiten para su consumo personal y el de su negocio. El Patrocinador deberá hacer todos los esfuerzos para proporcionar pautas recomendadas a los Distribuidores con el fin de que sólo compren los productos necesarios para cumplir con las necesidades de ventas inmediatas.

Los productos previamente certificados como vendidos, consumidos o utilizados no estarán sujetos a recompra bajo la “Regla de Recompra”.

## 4 ESTRUCTURA DE BONIFICACIONES/ PLAN DE MARKETING

4.01 El Plan de Marketing de Forever se explica a continuación:





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

### (a) Nuevo Distribuidor - la Compañía paga:

- Ganancia NDP del 15% sobre las Ventas Acreditadas Personales de los Distribuidores personalmente patrocinados que no hayan comprado sus 2 puntos a la compañía.

### (b) Asistente de Supervisor - este nivel se logra al generar un total de 2 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La compañía paga en este nivel:

- Ganancia NDP del 15% sobre las Ventas Acreditadas Personales de los Distribuidores personalmente patrocinados que no hayan comprado sus 2 puntos a la compañía.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 5% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores Personalmente patrocinados y sus líneas. Bonificación Personal del 5% en todas las Compras Acreditadas personales.

### (c) Supervisor – este nivel se logra al generar un total de 25 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga en este nivel:

- Ganancia NDP del 15% sobre las Ventas Acreditadas Personales de los Distribuidores personalmente patrocinados que no hayan comprado sus 2 puntos a la compañía.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 8% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 8% en todas las Compras Acreditadas Personales.
- Bonificación de Volumen de Grupo del 3% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.

### (d) Asistente de Gerente – este nivel se logra al generar un total de 75 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga en este nivel:

- Ganancia NDP del 15% sobre las Ventas Acreditadas Personales de los Distribuidores personalmente patrocinados que no hayan comprado sus 2 puntos a la compañía.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 13% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 13% en todas las Compras Acreditadas personales.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- Bonificación por Volumen de Grupo del 5% en todas las Compras Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.
  - Bonificación por Volumen de Grupo del 8% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.
- (e) **Gerente** – este nivel se logra al generar un total de 120 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga en este nivel:
- Ganancia NDP del 15% sobre las Ventas Acreditadas Personales de los Distribuidores personalmente patrocinados que no hayan comprado sus 2 puntos a la compañía.
  - Bonificación de Nuevo Distribuidor del 18% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
  - Bonificación Personal del 18% en todas las Compras Acreditadas personales.
  - Bonificación por Volumen de Grupo del 5% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.
  - Bonificación por Volumen de Grupo del 10% en todas las Ventas Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.
  - Bonificación por Volumen de Grupo del 13% en todas las Ventas Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus líneas.

Todas las bonificaciones son calculadas sobre el Precio de Venta al Público Recomendado (PVP) -excluyendo impuestos- de los productos que se compran, según se detalla en el Reporte de Compras Personales o de Grupo (RECAP) mensual que es enviado al Distribuidor.

- (f) Cualquier mes o dos meses naturales consecutivos pueden ser utilizados para acumular los puntos necesarios para ascender al nivel de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente. Todos los ascensos se producirán en la fecha exacta en que los puntos suficientes sean acumulados para ascender al nivel especificado.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- (g) Excepto donde múltiples países utilizan la misma Compañía Operadora, los puntos generados en un país no pueden ser combinados con aquellos generados en otro país con el fin de lograr ascensos en los niveles de ventas.
- (h) Los puntos Domésticos Personales de un Nuevo Distribuidor también se contarán como puntos de Nuevo Distribuidor para todos sus patrocinadores de línea ascendente hasta, e incluyendo, el primer patrocinador de línea ascendente que haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor o superior.
- (i) Un Patrocinador recibe todos los puntos de cualquier Distribuidor personalmente patrocinado, y de todo su grupo en línea descendente, hasta que ese Distribuidor alcance el nivel de Gerente. Posteriormente, si el Patrocinador llega a estar Calificado para la Bonificación de Liderazgo, éste recibe el 40% de los puntos Personales y No Gerenciales del primer Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio, el 20% de los puntos Personales y No Gerenciales del segundo Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio, y el 10% de los puntos Personales y No Gerenciales del tercer Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio.
- (j) Un Distribuidor no podrá ascender por encima de su Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel de ventas.
- (k) No hay recalificación para los niveles de venta una vez que se hayan logrado. Es decir, no se pierde nunca el nivel alcanzado en el Plan de Marketing, a menos que la Distribución sea rescindida o el distribuidor sea repatrocinado.

### 4.02 POLÍTICA DE 6 MESES DEL NUEVO DISTRIBUIDOR

- (a) Un Distribuidor que haya sido patrocinado y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor en 6 meses completos podrá escoger un nuevo Patrocinador.
- (b) Los Distribuidores que escojan a un nuevo Patrocinador perderán cualquiera de las líneas descendentes anteriores y los puntos acumulados para ascensos. Estos Distribuidores se considerarán recientemente patrocinados para efectos de todos los incentivos pertinentes.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

### 4.03 CALIFICACIÓN DE ACTIVIDAD

- (a) Con el fin de calificar para todas las Bonificaciones e Incentivos, con excepción de la Bonificación Personal, Bonificación de Nuevo Distribuidor y la Ganancia NDP, un Líder de Ventas debe calificar como Distribuidor Activo y también deberá cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Marketing durante el mes natural en el cual las bonificaciones sean acumuladas.
- (b) Para ser considerado Activo durante el mes, un Líder de Ventas debe tener un total de 4 Puntos Domésticos Activos durante ese mes, de los cuales al menos uno tiene que ser punto personal.
- (c) No se pagará una Bonificación por Volumen sobre su grupo a un Líder de Ventas que no alcance el estatus de Activo durante el mes, y no se le considerará como Líder de Ventas Activo. Cualquier Bonificación por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente, y así sucesivamente.
- (d) Un Líder de Ventas que pierda el derecho a la Bonificación por Volumen puede volver a calificar el siguiente mes (sin retroactividad) como Líder de Ventas Activo.

### 4.04 CÁLCULOS Y PAGOS DE BONIFICACIONES

- (a) Todas las bonificaciones son calculadas sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (P.V.P.) -excluidos los impuestos-, tal como se establece en el resumen (RECAP) mensual del Distribuidor.
- (b) Las bonificaciones son calculadas de acuerdo a las posiciones dentro del Plan de Marketing y son pagadas de acuerdo al nivel actual obtenido. Ejemplo: Si un Asistente de Supervisor genera 30 Puntos Totales durante 2 meses consecutivos, se ganará 5% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los primeros 25 Puntos y 8% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los 5 Puntos restantes.
- (c) Un Líder de Ventas no recibirá una Bonificación de Volumen (BV) sobre cualquier Distribuidor en su grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Marketing. Sin embargo, recibirá todos los Puntos de tal fuente para ascenso en el Nivel de Ventas y otros incentivos.





- (d) Las transferencias bancarias de las bonificaciones serán enviadas el día quince del mes posterior a la compra de producto de la Compañía. Por ejemplo: las bonificaciones de las compras de enero serán transferidas el 15 de febrero.

## 5 ESTATUS DE GERENTE Y CALIFICACIONES

### 5.01 GERENTE RECONOCIDO

- (a) Un Distribuidor califica como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro de Gerente cuando:
- 1) Él y su grupo en línea descendente generen 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
  - 2) Sea un Distribuidor Activo cada mes durante el mismo período, y
  - 3) No haya otro Distribuidor en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.
- (b) Si un Distribuidor en línea descendente del Distribuidor también califica como Gerente Reconocido en cualquier país durante el mismo período, el Distribuidor será un Gerente Reconocido, si:
- 1) Es un Líder de Ventas Activo cada mes durante el mismo período, y
  - 2) Tiene por lo menos 25 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales, en el último mes de calificación, pertenecientes a Distribuidores en sus líneas descendentes, aparte de la línea que incluye al Gerente que esté ascendiendo ese mismo mes.

### 5.02 GERENTE NO RECONOCIDO

- (a) Cuando un Distribuidor y su línea descendente generan 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y el Distribuidor no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.
- (b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para la Bonificación Personal, Bonificación de Nuevo Distribuidor y Bonificación por Volumen de Grupo, pero no puede calificar para la Bonificación de Liderazgo o cualquier otro incentivo de Gerente.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- (c) Un Gerente No Reconocido puede calificar como Gerente Reconocido al cumplir con los siguientes requisitos:
- 1) Generar un total de 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
  - 2) Ser un Líder de Ventas Activo cada mes durante ese mismo período.
- (d) Comenzando desde la fecha en que un Gerente No Reconocido ha generado 120 Puntos Personales y No Gerenciales, éste se convierte en Gerente Reconocido y comenzará a acumular Bonificaciones de Liderazgo y Puntos de Liderazgo sobre Ventas Acreditadas, siempre y cuando haya calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- (e) Si la calificación se produce el mes inmediatamente después de convertirse en Gerente No Reconocido, los Puntos que no estaban asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el mes cuando el Distribuidor alcanzó la posición de Gerente No Reconocido, pueden contarse para la calificación de Gerente Reconocido.

### 5.03 GERENTE PATROCINADO

- (a) Un Gerente se convierte en Gerente Patrocinado para su Patrocinador de línea ascendente inmediata cuando:
- 1) Califica como Gerente Reconocido, o
  - 2) Califica como Gerente Patrocinado al venir del estatus de Gerente Heredado o Transferido.
- (b) Un Gerente Patrocinado puede contarse para la calificación de su Gerente de línea ascendente a la Bonificación Gema, el estatus de Gerente Gema, y para cualquier otro incentivo que requiera tener Gerentes Patrocinados.

### 5.04 GERENTE HEREDADO Y TRANSFERIDO

- (a) Cuando un Gerente es rescindido, su organización descendente completa es transferida directamente bajo el Patrocinador actual del Gerente rescindido y permanecerá en la secuencia de generación actual.
- (b) Si el Gerente terminado es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene en su organización Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación de su nuevo Patrocinador designado. Sin embargo, uno de estos Gerentes podrá ser elegido como Gerente Patrocinado para reemplazar al Gerente terminado de 1ª Generación.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- (c) El estatus de Gerente Heredado no afectará la Bonificación por Volumen o la Bonificación de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su organización de línea ascendente. La actividad de un Gerente Heredado no contará para la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Bonificación Gema o la reducción de Puntos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.
- (d) Un Gerente que internacionalmente patrocine en un país distinto a su país original de patrocinio será un Gerente Transferido. La actividad de un Gerente Transferido no cuenta hacia la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Bonificación Gema, o la reducción de Puntos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.
- (e) Un Gerente Transferido o Heredado puede calificar como Gerente Patrocinado al cumplir con los siguientes requisitos:
- 1) Generar un total de 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de un período de 2 meses consecutivos.
  - 2) Ser un Líder de Ventas Activo durante el mismo período.
  - 3) Si está recalificando en un país extranjero, deberá ser un Líder de Ventas Activo en su País de Residencia, o generar 4 Puntos Personales en el país donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

# 6 BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO (BL)

**6.01** Después que un Distribuidor se convierte en Gerente Reconocido, dicho distribuidor puede calificar para la Bonificación de Liderazgo al apoyar y desarrollar Gerentes de línea descendente, y al seguir patrocinando y entrenando a Distribuidores en su línea descendente No Gerencial.

**6.02 (a)** Un Gerente Reconocido debe calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes para recibir Bonificaciones de Liderazgo acumuladas durante el mes correspondiente.

(b) Un Gerente Reconocido puede calificar para las Bonificaciones de Liderazgo al cumplir cualquiera de los siguientes requisitos:

- 1) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 12 puntos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes.
- 2) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 8 puntos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes, y tener dos Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

25 puntos Domésticos Totales, reflejados en el RECAP del mes anterior de cada Gerente.

- 3) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 4 puntos Domésticos Personales y de Nuevo Distribuidor durante el mes, y tener tres Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 puntos Domésticos Totales, reflejados en el RECAP del mes anterior de cada Gerente.

**6.03** Un Gerente Reconocido Activo que tiene Ventas Acreditadas Domésticas de por lo menos 25 Puntos Totales, se tendrá en cuenta para la reducción del mes siguiente de 12 a 8 puntos ó de 12 a 4 puntos en el requisito de Calificación para la Bonificación de Liderazgo de todos sus Gerentes en línea ascendente.

**6.04** Una Bonificación de Liderazgo —basada en el PVP total de las Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales de un Gerente el mes de la calificación— se le paga a sus Gerentes de línea ascendente Calificados para la Bonificación de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:

- a) 6% pagado al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- b) 3% pagado al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- c) 2% pagado al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.

**6.05 (a)** Un Gerente Reconocido que no esté Activo por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo.

**(b)** Un Gerente Reconocido que haya perdido su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo puede volver a ganar su elegibilidad al cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Generar un total de 12 puntos Domésticos Personales y No Gerenciales cada mes, por un período de 3 meses consecutivos.
- 2) Estar Activo cada mes durante el mismo período.

**(c)** Después de volver a ganar elegibilidad, una Bonificación de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Bonificación de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Bonificación será pagada el día 15 del 5° mes.





## 7 INCENTIVOS ADICIONALES

**7.01** Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos para el desarrollo de negocios. Esto incluye el patrocinio apropiado y la venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Los Puntos y premios para incentivos no son transferibles, y únicamente serán otorgados a los Distribuidores que califican al haber desarrollado sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Marketing de FLP y las Normas de la Compañía.

**7.02** Los Broches de reconocimiento serán otorgados únicamente a los Distribuidores cuyos nombres aparezcan en la Solicitud de Distribuidor archivada en la Oficina Central.

**7.03 (a)** En caso de que el cónyuge de un Distribuidor no participe en un Viaje Ganado, el Distribuidor podrá llevar a un invitado, siempre y cuando éste sea un Distribuidor, o sea apto para llegar a ser Distribuidor.

**(b)** Los Viajes Ganados se limitan a los siguientes: viaje al Rally Global para calificados de 1.500 puntos o más, y viajes para los niveles de Zafiro, Zafiro Diamante, Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.

## 8 PREMIOS A GERENTES Y NIVELES SUPERIORES

**8.01** Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación de todos los países, con el propósito de ser reconocido en los niveles de Gerente Senior a Gerente Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación solamente puede ser contado una vez.

**8.02** Todos los broches de reconocimiento para el nivel de Gerente y superiores se otorgan únicamente en una reunión de reconocimiento aprobada por la Compañía.

**8.03** Gerente Reconocido: cuando un Distribuidor califica bajo los requisitos establecidos en 5.01, es reconocido como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro.

### **8.04 ESTATUS DE GERENTE ÁGUILA**

**(a)** La posición de Gerente Águila se tiene que conseguir cada año, tras haber calificado como Gerente Reconocido, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos en un año natural, es decir, de enero a diciembre:





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

1. Estar Activo y calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes.
  2. Acumular como mínimo 720 puntos totales, de los cuales 100 puntos al menos, sean de nuevas líneas descendentes personalmente patrocinadas.
  3. Patrocinar personalmente y desarrollar al menos 2 nuevas líneas de Supervisores.
  4. Apoyar reuniones locales y regionales.
- (b) Además de estos requisitos, los Gerentes Senior y niveles superiores, también deberán desarrollar y mantener Gerentes Águila en sus líneas descendentes, tal y como se describe a continuación, con el fin de ser considerados como Gerentes Águila. Cada Gerente Águila de línea descendente deberá estar en una línea independiente de patrocinio sin importar en qué generación. Este requisito estará basado en la posición de Gerente en la que se calificó al comienzo del año natural.
- 1) Gerente Senior: 1 Gerente Águila en línea descendente.
  - 2) Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 3) Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 4) Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 5) Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 6) Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 7) Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 8) Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila en línea descendente.
- (c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola Compañía Operadora, con excepción del requisito de nuevos Puntos No Gerenciales y el requisito de Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica a continuación.
- (d) Los Distribuidores repatrocinados están incluidos en los requisitos de nueva línea descendente personalmente patrocinada, nuevo Supervisor y nuevos puntos.
- (e) Un Gerente puede combinar nuevos Puntos No Gerenciales de varios países para contar hacia el requisito de 100 nuevos Puntos.
- (f) Un Gerente puede combinar sus Gerentes Águila en línea descendente de varios países con el propósito de alcanzar el estatus de Gerente Águila.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- (g) Los Gerentes Águila serán reconocidos como tal y serán invitados a un retiro en un exclusivo lugar de vacaciones de su Región.
- (h) Si un Distribuidor llega a Gerente después del primer día del año:
- 1) Cualquiera de los Nuevos Distribuidores que él haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contarán hacia los requisitos de nuevo patrocinio y nuevos Puntos para el Programa de Gerente Águila de ese año natural.
  - 2) Los requisitos de Gerente Águila NO son prorrateados sino que tendrá que alcanzar el total de 720 puntos totales/100 nuevos Puntos y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del año, después de alcanzar el nivel de Gerente.
- (i) Una vez que se haya conseguido el estatus de Gerente Águila, el distribuidor será obsequiado con un viaje para asistir al Retiro anual de Gerentes Águilas de su Región. Este viaje incluye:
1. Billetes de avión para dos personas y alojamiento de tres noches.
  2. Asistencia al exclusivo Entrenamiento de Gerente Águila.
  3. Participar en todas las actividades relacionadas con el Retiro de Gerente Águila.

### 8.04.1 Águila Cumbre

- (a) La posición de Águila Cumbre se tiene que conseguir cada año al generar 7.500 Puntos durante un año natural, tras haber calificado como Gerente Reconocido.
- (b) Los Gerentes que hayan conseguido la posición de Águila Cumbre serán invitados a un exclusivo Retiro Global y recibirán el Reconocimiento de Águila Cumbre así como otros Premios en el Rally Global.
- (c) Los Gerentes deberán asistir al Rally Global para recibir los Premios de Águila Cumbre.

### 8.05 GERENTE SENIOR

Cuando un Gerente ha desarrollado 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Senior y se le premia con un broche de oro con dos granates.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

### 8.06 GERENTE SOARING

Cuando un Gerente ha desarrollado 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Soaring y se premia con un broche de oro con cuatro granates.

### 8.07 PREMIOS DE GERENTES GEMA

(a) **Gerente Zafiro:** Cuando un Gerente ha desarrollado 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro y se le premia con:

- 1) Un broche de oro con cuatro zafiros.
- 2) Un viaje de 4 días y 3 noches a un en un lujoso resort turístico de su Región con todos los gastos pagados.

(b) **Gerente Zafiro Diamante:** Cuando un Gerente ha desarrollado 17 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro Diamante y se le premia con:

- 1) Un broche de oro con dos diamantes y dos zafiros.
- 2) Una escultura especialmente diseñada.
- 3) Un viaje de 5 días y 4 noches a un centro en un lujoso resort turístico de su Región con todos los gastos pagados.

(c) **Gerente Diamante:** Cuando un Gerente ha desarrollado 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante y se le premia con:

- 1) Un broche de oro con un diamante grande.
- 2) Un anillo con un diamante, bellamente diseñado.
- 3) Estará exento de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados y la Bonificación por Volumen, siempre que un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación estén Activos cada mes.
- 4) Un viaje de 7 días y 6 noches con todos los gastos pagados a un lujoso complejo turístico fuera de su Región.

(d) **Gerente Doble Diamante:** Cuando un Gerente ha desarrollado 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Doble Diamante y se premia con:

- 1) Un broche de oro especialmente diseñado con dos diamantes grandes.
- 2) Un viaje a Sudáfrica con todos los gastos pagados de 10 días y 9 noches.
- 2) Un exclusivo bolígrafo con hermosos diamantes incrustados.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- (e) **Gerente Triple Diamante:** Cuando un Gerente ha desarrollado 75 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Triple Diamante y se le premia con:
- 1) Un broche de oro especialmente diseñado con tres diamantes grandes.
  - 2) Un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagados de 14 días y 13 noches.
  - 3) Un exclusivo reloj personalizado (escogido por FLP).
  - 4) Una escultura especialmente diseñada (escogida por FLP).
- (f) **Gerente Diamante Centurión:** Cuando un Gerente ha desarrollado 100 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante Centurión y se le otorga:
- 1) Un broche de oro especialmente diseñado con cuatro diamantes grandes.

# 9 BONIFICACIÓN GEMA

**9.01 (a)** Un Gerente Gema que ha calificado para la Bonificación de Liderazgo y que cuenta con el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación durante un mes en el país de calificación, recibirá una bonificación gema basada en el P.V.P. total de las Ventas Domésticas Acreditadas Personales y No Gerenciales de sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación, acumuladas en ese país durante el mes, según la siguiente lista:

- 1) 9 Gerentes = 1%
- 2) 17 Gerentes = 2%
- 3) 25 Gerentes = 3%

(b) Un Gerente puede contar con un Gerente de 1ª Generación en el extranjero para su calificación de la Bonificación Gema, siempre y cuando el Gerente extranjero haya calificado como Gerente Patrocinado en el país en el cual el Gerente esté calificando para la Bonificación Gema. Después que el Gerente extranjero califica como Gerente Patrocinado, será contado por su línea ascendente hacia la Bonificación Gema durante esos meses en que el Gerente extranjero obtenga una exención de Actividad de su País de Residencia.

(c) Cada país paga la Bonificación Gema basada en el P.V.P. de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho país. Con el fin de calificar para una Bonificación Gema de cualquier





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación en ese país, en el mes en que esté calificando para la Bonificación Gema.

# 10 PROGRAMA DEL INCENTIVO GANADO

**10.01 (a)** Un Gerente Activo Reconocido es elegible para participar en el Programa del Incentivo Ganado.

**(b)** Hay tres niveles disponibles en el Programa del Incentivo Ganado:

- 1) Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de 400,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.
- 2) Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de 600,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.
- 3) Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de 800,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.

**(c)** Se requieren tres meses consecutivos para calificar, como se establece en la siguiente tabla:

MES	NIVEL 1 PUNTOS TOTALES	NIVEL 2 PUNTOS TOTALES	NIVEL 3 PUNTOS TOTALES
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

**(d)** Durante el período de 36 meses inmediatamente después de la calificación, el Gerente recibirá la máxima cantidad de pago por el nivel alcanzado cada mes que se mantenga el requisito de Puntos del 3er mes.

**(e)** Si el total de Puntos del Gerente se reduce por debajo del requisito del 3er mes, durante cualquier mes, el Incentivo Ganado de ese mes será calculado en Base a 2,66€ por el total de Puntos del Gerente durante ese mes.

**(f)** Si el total de Puntos del Gerente se reduce por debajo de 50 en cualquier mes, no se pagará el Incentivo Ganado durante ese mes. Si en los meses siguientes los Puntos del Gerente aumentan a 50 ó más, el Incentivo Ganado se pagará de acuerdo con la política que se establece más arriba.

**(g)** A un Gerente que tenga 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del 3<sup>er</sup> mes a 110, 175, ó 240 Puntos totales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.

(h) Por cada 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del 3<sup>er</sup> mes en 40, 50 ó 60 Puntos adicionales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.

(i) Los Puntos contarán para los requisitos de calificación y mantenimiento únicamente durante los meses en los cuales el Gerente esté Activo.

(j) Los Puntos generados por un Distribuidor Activo antes de que llegue a ser Gerente Reconocido contarán para su calificación del Incentivo Ganado.

(k) Después de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un Gerente podrá calificar para Incentivos mayores en cualquier momento a partir del mismo mes siguiente. Por ejemplo, si un Gerente califica para el nivel 1 en enero, febrero y marzo con 50, 100 y 150 puntos, y luego genera 225 puntos en abril, su período de pago del Nivel 1 sería reemplazado con un nuevo período de pago de 36 meses para el Nivel 2.

(l) Al término del período de 36 meses, un Gerente podrá volver a calificar para un nuevo Incentivo Ganado utilizando las mismas calificaciones descritas más arriba. Esta recalificación puede lograrse durante cualquiera de los tres meses dentro de los últimos 6 meses del período original de 36 meses.

# 11 PROFIT SHARING (REPARTO DE BENEFICIOS)

**11.01 (a) Requisitos comunes para todos los niveles:** TODOS los siguientes requisitos deberán alcanzarse en el País de Residencia o en el País de Calificación, pero no se podrán combinar los requisitos alcanzados en diferentes Países:

- 1) Ser un Gerente Reconocido activo con 4 puntos cada mes durante el periodo del incentivo o, si un distribuidor califica como Gerente Reconocido durante el periodo del incentivo, deberá estar activo cada mes completo, a partir de ese momento.
- 2) Calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes durante el periodo del incentivo o si un Distribuidor califica como Gerente Reconocido durante el periodo del incentivo, deberá calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes completo, a partir de ese momento.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- 3) Los requisitos siguientes deberán conseguirse en cualquier País Participante:
  - a. Calificar en el Programa del Incentivo Ganado.
  - b. La compra de productos deberá hacerse una vez que el 75% del inventario de la compra anterior haya sido utilizado o vendido.
  - c. Construir el negocio FLP de acuerdo con los correctos principios del MLM y las Normas de la Compañía.
  - d. Asistir y apoyar los eventos organizados por la Compañía.
- 4) La aceptación final en el Incentivo del Reparto de Beneficios, quedará sujeta a la aprobación del Comité Ejecutivo.

**(b) Gerente Profit Sharing de Nivel 1.** Además de los requisitos comunes, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 700 puntos personales no gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido...
- 2) ...de los cuales, un mínimo de 150 puntos deberán proceder de nuevos distribuidores patrocinados durante el periodo del incentivo. Estos 150 puntos “nuevos” deberán ser generados y combinados en cualquier país. Los puntos “nuevos” generados fuera del País de Calificación no contarán para el cálculo del Reparto del Incentivo.
- 3) El resto de los puntos personales y no gerenciales deberá ser generado en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar uno de los siguientes requisitos en alguna generación:
  - a. Un Gerente Reconocido de línea descendente en el País de Calificación, que acumule 600 puntos o más de grupo durante el periodo del incentivo, después de haber llegado a Gerente Reconocido. Este Gerente tendrá que ser un Gerente ya existente o recién desarrollado durante el periodo del incentivo. O bien,
  - b. Un Gerente Profit Sharing de línea descendente en cualquier País Participante.
- 5) Los 600 puntos del Gerente no estarán incluidos en el cálculo del Reparto del Incentivo.
- 6) Solo los puntos de los meses en los que el Gerente de los 600 puntos, califique como activo, contarán para este requisito.

**(c) Gerente Profit Sharing de Nivel 2.** Además de los requisitos comunes, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 600 puntos personales no gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido...
- 2) ...De los cuales 100 puntos como mínimo deberán proceder de nue-





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

vos Distribuidores patrocinados durante el periodo del incentivo. Estos 100 puntos “nuevos” deberán ser generados y combinados en cualquier país. Cualquier punto “nuevo” generado fuera del País de Calificación no contará para el cálculo del Reparto del Incentivo.

- 3) El resto de los puntos personales y no gerenciales deberá ser generado en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar 3 Gerentes de Profit Sharing de cualquier generación, cada uno en líneas descendentes de patrocinio diferentes, en cualquier País Participante.

**(d) Gerente Profit Sharing de Nivel 3.** Además de los requisitos comunes, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 500 puntos personales no gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido...
- 2) ...De los cuales 100 puntos como mínimo deberán proceder de nuevos Distribuidores patrocinados durante el periodo del incentivo. Estos 100 puntos “nuevos” deberán ser generados y combinados en cualquier país. Cualquier punto “nuevo” generado fuera del País de Calificación no contará para el cálculo del Reparto del Incentivo.
- 3) El resto de los puntos personales y no gerenciales deberá ser generado en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar 6 Gerentes de Profit Sharing de cualquier generación, cada uno en líneas descendentes de patrocinio diferentes, en cualquier País Participante.

**(e) Cálculo del Incentivo del Profit Sharing.**

- 1) Se establecerá un fondo global de bonificación y luego se repartirá de la siguiente manera:
  - a. La mitad del fondo se pagará a los calificados del nivel 1.
  - b. Un tercio del fondo se pagará a los calificados del nivel 2.
  - c. Un sexto del fondo se pagará a los calificados del nivel 3.
- 2) Los Distribuidores calificados recibirán una Porción del Incentivo por cada uno de sus Puntos Totales generados en su País de Calificación (sin incluir los puntos “nuevos” generados fuera de su País de Calificación), más las Porciones del Incentivo generadas por el primer Gerente de Profit Sharing en cada una de sus líneas de patrocinio de cualquier País Participante.
- 3) Cada porción del fondo será dividida por el gran total del Reparto del Incentivo de todos los Distribuidores que calificaron en esa porción para determinar el factor monetario de esa división. Este factor mone-





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

tario se dividirá por el Reparto del Incentivo de cada Distribuidor para hallar el valor de pago del Incentivo.

# 12 RALLY GLOBAL FLP

**12.01 (a)** Un Distribuidor puede calificar y conseguir un viaje para dos personas con todos los gastos pagados, para asistir al Rally Global anual de FLP, si acumula un total de 1.500 puntos o más desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el Distribuidor calificado deberá asistir a las reuniones de entrenamiento y motivación del primer Rally Global después del periodo de calificación.

**(b)** Para alcanzar los premios de 1.500 puntos y premios superiores del Rally Global, un Distribuidor puede combinar los puntos de todos los países donde tenga un grupo de distribuidores. Será responsabilidad del Distribuidor, proporcionar a la Oficina Central de su país de residencia hacia el 31 de enero, el comprobante de los puntos obtenidos en otros países.

**(c)** Los Puntos No Gerenciales generados durante cualquier mes en el que el Distribuidor no esté activo, y los puntos de Liderazgo generados durante cualquier mes en el que un Manager no haya calificado para la Bonificación de Liderazgo, no contarán para los premios del Rally Global; aunque, cualquier Punto Personal generado por el Distribuidor, sí contará sin importar el estado de actividad.

**(d)** Los premios del Rally Global dependen del total de puntos generados por el Distribuidor, tal y como se definen a continuación:

**(e)** 1.500 Puntos Totales (1.5K):

- 1) Asistencia al Rally Global durante 5 noches por cuenta de la Compañía.
- 2) \$500 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).

**(f)** 2.500 Puntos Totales (2.5K):

- 1) Asistencia al Rally Global durante 5 noches por cuenta de la Compañía.
- 2) \$1,000 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

### (g) 5.000 Puntos Totales (5K):

- 1) Asistencia al Rally Global durante 8 noches por cuenta de la Compañía.
- 2) \$2,000 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).
- 3) Uso de la caja VIP en el área de compras del Rally.

### (h) 7.500 Puntos Totales (7.5K):

- 1) Asistencia al Rally Global durante 5 noches por cuenta de la Compañía.
- 2) \$3,000 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).
- 3) Uso de la caja VIP en el área de compras del Rally.

### (i) 10.000 Puntos Totales (10K):

- 1) 8 noches del Rally Global pagados por la Compañía.
- 2) Billetes de avión ida/vuelta en clase Business.
- 3) \$3,000 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).
- 4) Uso de la caja VIP en el área de compras del Rally.

### (j) 12.500 Puntos Totales (12.5K):

- 1) 8 noches del Rally Global pagados por la Compañía.
- 2) Billetes de avión ida/vuelta en clase Business.
- 3) \$12,500 en efectivo en concepto de gastos y dietas de comida (solo cuando el Distribuidor asista al Rally).
- 4) Uso de la caja VIP en el área de compras del Rally.

# 13 PROCEDIMIENTOS PARA PEDIDOS

**13.01 (a)** Un Distribuidor (sin importar el nivel) deberá realizar sus pedidos directamente a la Compañía al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP) hasta que tenga Ventas Acreditadas Personales de 2 Puntos en cualquier período de 2 meses consecutivos. Después de eso, el Distribuidor puede comprar producto al Precio al Por Mayor o P.V.D.

**(b)** Todos los pedidos deberán ser cursados en un Centro de Formación y Venta al Distribuidor autorizado o en la Oficinal, por teléfono (902 362187), fax (902 090115), e-mail: [pedidos@foreverliving.es](mailto:pedidos@foreverliving.es) u on-line a través de la página web: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

(c) Todos los pedidos deberán estar acompañados por cualquiera de las siguientes formas de pago:

- Ingreso en efectivo o transferencia bancaria
- Tarjeta de crédito / débito.
- Efectivo en un Centro de Formación y Venta al Distribuidor de Forever Living Products
- Contra reembolso (según las condiciones establecidas por la compañía en cada momento).
- Contra reembolso (según las condiciones establecidas por la compañía en cada momento).

(d) En caso de discrepancia en relación a la condición o cantidad de un pedido, se deberá avisar a la Oficina Central de Forever en España o a uno de sus Centros de Formación y Venta al Distribuidor autorizados en un plazo no superior a 10 días después de la fecha del pedido.

(e) Un Distribuidor no podrá realizar un pedido por más de 25 Puntos en cualquier mes natural sin previa autorización de la Oficina Central.

(f) El pedido mínimo que un Distribuidor puede hacer es de 60.00€ sin incluir literatura o gastos de envío.

(g) Todos los pedidos y entregas estarán sujetos a la aceptación final por parte de la Oficina Central de Forever Living Products España. El recibo de bonificaciones será considerado como prueba de la aceptación por parte de la Oficina Central.

(h) Al realizar un pedido de un producto que ya constaba en un pedido anterior, el Distribuidor estará ratificando a la Compañía que el 75% del pedido anterior de ese producto ha sido vendido, usado o utilizado de cualquier otra forma en su actividad comercial.

# 14 POLÍTICAS DE REPATROCINIO

**14.01 (a)** Un Distribuidor existente puede repatrocinarsse bajo un Patrocinador diferente, siempre y cuando durante los 24 meses anteriores:

- 1) Haya sido un Distribuidor, y
- 2) No haya comprado o recibido ningún producto de FLP, ya sea de la Compañía o de cualquier otra fuente, y
- 3) No haya recibido pagos de ninguna clase de un Distribuidor de FLP, y
- 4) No haya patrocinado a ningún otro distribuidor en el negocio FLP.





(b) El Distribuidor que esté siendo repatrocinado deberá firmar una declaración jurada bajo pena de perjurio (Solicitud de Repatrocinio) con respecto a esta política antes de que se permita el repatrocinio.

(c) Un Distribuidor repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Distribuidor bajo su nuevo Patrocinador y pierde cualquiera de las líneas descendentes adquiridas en todos los países en los cuales fueron patrocinadas anteriormente y éstas no se tomarán en cuenta para los requisitos de patrocinio bajo el Programa de Incentivos del Reparto de Utilidades. Sin embargo, éstas contarán para los requisitos de patrocinio del Incentivo de Gerente Águila.

## 15 POLÍTICAS DE PATROCINIO INTERNACIONAL

15.01 (a) Esta política afecta a todo Patrocinio Internacional efectuado después del 22 de mayo de 2002.

(b) Los procedimientos y políticas para el Patrocinio Internacional son las siguientes:

- 1) El Distribuidor debe contactar con la Oficina Central de su País de Residencia para solicitar ser patrocinado internacionalmente en el país deseado.
- 2) El ID (número de identificación) original del Distribuidor será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
- 3) El patrocinador del Distribuidor será la persona que aparece como patrocinador en su primer formulario de solicitud aceptado por FLP.
- 4) El Distribuidor comenzará automáticamente en su Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
- 5) Los Puntos generados en una Compañía Operadora no pueden combinarse con aquellos generados en otra Compañía Operadora para lograr avances en el Nivel de Ventas o para calificar para pago de Bonificaciones o del Incentivo Ganado. Sin embargo, éstos pueden ser combinados con el fin de calificar para los niveles de 1.500 puntos o más del incentivo del Rally Global, y los requisitos de nuevos Puntos de los programas del Reparto de Utilidades y Gerente Águila.
- 6) Un Líder de Ventas que todavía no ha logrado el Nivel Gerencial de Ventas en su País de Residencia tendrá que alcanzar el estatus de Activo en cada país donde sea patrocinado internacionalmente con el fin de recibir una bonificación en ese país.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

- 7) Cuando un Distribuidor logra el Nivel de Ventas en cualquier país, éste será reflejado en todos los países donde esté patrocinado internacionalmente.
- 8) Si un Distribuidor que no ha alcanzado el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, debe estar Activo en el período de ascenso y tener por lo menos 25 Puntos Personales y No Gerenciales en su País de Residencia durante el mes de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.
- 9) Cuando un Distribuidor cambie su residencia, debe notificarlo a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser actualizada y se le asigne un nuevo País de Residencia.

(c) Un Gerente que esté Activo durante el mes en su País de Residencia recibirá una exención de Actividad para el siguiente mes en todos los países extranjeros con el fin de calificar para las Bonificaciones por Volumen en esos países. Por ejemplo, si un Gerente está activo durante el mes de enero en su País de Residencia, se le eximirá del requisito de Activo en todos los países extranjeros donde esté patrocinado internacionalmente en el mes de febrero.

(d) Un Gerente que califique para la Bonificación de Liderazgo durante el mes en su País de Residencia recibirá una exención de la Calificación a la Bonificación de Liderazgo para el siguiente mes en todos los países extranjeros donde esté patrocinado internacionalmente, con el fin de calificar para las Bonificaciones de Liderazgo en esos países. Por ejemplo, si un Gerente califica para la Bonificación de Liderazgo durante el mes de enero en su País de Residencia, se le eximirá del requisito de Calificación a la Bonificación de Liderazgo en todos los demás países extranjeros donde esté patrocinado en el mes de febrero.

# 16 ACTIVIDADES PROHIBIDAS

**16.01** Será final la decisión del Comité Ejecutivo de rescindir una Distribución, o denegar, reestructurar o ajustar Bonificaciones, Puntos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos a un Distribuidor, debido a su participación en actividades u omisiones que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Actos intencionales de omisión y desacato a las Políticas de la Compañía por parte de un Distribuidor serán considerados con la mayor severidad, incluyendo la rescisión y las posibles acciones legales que estime oportuno para resarcirse por daños y perjuicios.

**16.02** Actividades prohibidas que sean motivo de terminación y responsa-





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

bilidad legal por cualquiera de los daños causados por tales actos incluyen, pero no están limitadas a, la siguiente conducta:

**(a) Patrocinar Fraudulentamente.** Se prohíbe a todo Distribuidor que patrocine a cualquier persona sin su conocimiento, o a que ejecute una Solicitud y Acuerdo de Distribución Independiente en su nombre sin la debida autorización de dichas personas; También queda prohibido el patrocinio o intento de patrocinio, como Distribuidores o Clientes, de personas no existentes (“fantasmas”) con el fin de calificar para comisiones o bonificaciones.

**(b) Comprar Bonificaciones.** Se le prohíbe a un Distribuidor comprar más producto del requerido para cumplir con las necesidades inmediatas de venta. Productos adicionales pueden comprarse únicamente después de que un 75% del inventario de dicho producto haya sido vendido, consumido o utilizado de otra manera. Se le prohíbe a un Distribuidor comprar productos o animar a otros Distribuidores a comprar productos con el único propósito de calificar para bonificaciones, y usar cualquier otro mecanismo por el cual se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones, cuando en realidad el Distribuidor no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo una acumulación de inventario:

- 1) Cada Distribuidor que compre productos que hayan sido incluidos en un pedido anterior, deberá certificar y confirmar a la Compañía que el 75% del pedido previo de dicho producto ha sido vendido o utilizado de otra manera. Los Distribuidores deberían mantener registro exacto las ventas mensuales a sus clientes; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, que lo solicitará con una antelación razonable. Tales registros deberán incluir informes en los que se refleje el inventario actual a fin de mes.
- 2) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de recompra a la terminación o cese de una Distribución, pero FLP no recomprará productos o hará reembolsos por productos que hayan sido certificados como consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Marketing será motivo de cese.
- 3) Con el fin de desanimar a cualquier Distribuidor a que motive a otros Distribuidores a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un Distribuidor terminado o cesado cualquiera de las bonificaciones pagadas por producto devuelto por un Distribuidor terminado o cesado.

**(c) Comprar Producto Mediante Proxy (Representante o Testaferro).** Se





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

le prohíbe a un Distribuidor que compre producto bajo cualquier otro nombre que no sea el suyo.

**(d) Vender Producto a Otros Distribuidores.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un Distribuidor vender producto a cualquier otro Distribuidor que no sea su Distribuidor personalmente patrocinado. Cuando un Distribuidor vende producto a sus Distribuidores personalmente patrocinados, no puede cobrar menos del precio al por mayor. Cualquier otra venta a otros Distribuidores, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida, tanto para el Distribuidor que hace la venta como para el Distribuidor que hace la compra. No se permitirán los Puntos resultantes de dicha venta prohibida con el propósito de cumplir con el requisito de Activo o los requisitos de calificación para cualquier otro beneficio dentro del Plan de Marketing.

Se harán otros ajustes que resulten debido a este incumplimiento.

**(e)** Se le prohíbe a un Distribuidor que se involucre en actividades que estén prohibidas en las secciones de los puntos: 16.01, 18.02 y 19.01, tal y como allí se establece.

**(f)** Se le prohíbe a un Distribuidor que aparezca, se haga referencia a él, o permita que su nombre o imagen aparezca, o que se haga referencia a los mismos, en cualquier material promocional, de solicitud de miembros, o reclutamiento para cualquier otra Compañía de venta directa que no sea FLP.

**(g)** Se le prohíbe a un Distribuidor cualquier acción o inacción que muestre indiferencia intencional y negligencia flagrante con respecto a las Políticas de la Compañía.

**(h) Vender Producto en Tiendas.**

- 1) Excepto donde se indique en esta Sección, se le prohíbe a un Distribuidor que permita que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas minoristas, tiendas militares (PX), puestos, quioscos, mercadillos u otras exhibiciones ambulantes de esa índole. Sin embargo, exhibiciones que duren menos de una semana, y se celebren solamente una vez al año, y en el mismo lugar, se considerarán temporales y por lo tanto serán permitidas, tras la comunicación por escrito a la Oficina Central.
- 2) A un Distribuidor que tenga un negocio de servicios, peluquería, salón de belleza, consultas de profesionales de la salud, balnearios o un club deportivo, se le permitirá exhibir y vender producto dentro de su





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

negocio, tienda o club. Sin embargo, se le prohíbe a estos Distribuidores que coloquen anuncios exteriores o exhibición en escaparates o ventanas para hacer publicidad a la Compañía o sus productos.

- 3) Se le prohíbe a un Distribuidor vender o hacer publicidad de los productos de la marca Forever, excepto en su envase original. Sin embargo, los productos pueden promocionarse y servirse en restaurantes, cafeterías y hoteles por vaso o porciones.

**(i) Usar Literatura No Autorizada.** Se requiere aprobación de la Compañía por adelantado y por escrito para usar, producir o vender cualquier literatura para promover ventas, o material que no haya sido proporcionado por FLP.

**(j) Venta de Producto Online.** Se le prohíbe a un Distribuidor vender producto a través de marketing online, comercios online, o subastas online, tales como, pero no limitado a, eBay o Amazon.com.

**(k) Venta de Productos para su Reventa.** Se le prohíbe a un Distribuidor vender los productos de FLP a cualquier persona, o confiar a otros la venta de los productos de FLP, con el propósito de revenderlos.

**(l) Patrocinar Distribuidores de FLP para Otras Compañías.** Se le prohíbe a un Distribuidor, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar, directa o indirectamente, a cualquier Distribuidor de FLP, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un Distribuidor de FLP o Cliente en los últimos 12 meses, con el fin de animar a tal persona, de cualquier manera, para que promueva oportunidades en los programas de marketing de cualquier otra compañía de venta directa que no sea FLP.

**(m)** Se le prohíbe a un Distribuidor que desacredite a otros Distribuidores, los productos/servicios de FLP, el Plan de Compensación y Marketing, o a los empleados de FLP frente de otros Distribuidores y terceras partes. Cualquier pregunta, sugerencia o comentario con respecto a estos asuntos deberán ser dirigidos por escrito a las oficinas de la corporación de FLP, únicamente.

**(n) Hacer Declaraciones sobre los Productos.** Se le prohíbe a un Distribuidor hacer declaraciones con respecto a las propiedades terapéuticas, curativas o de seguridad de los productos. Solamente podrán usarse las declaraciones aprobadas oficialmente por FLP o que se encuentren recogidas en la literatura oficial de FLP. Se le prohíbe a un Distribuidor hacer declaraciones con respecto a que los productos de





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

FLP sean útiles en el tratamiento, prevención, diagnóstico o curación de enfermedades. Está estrictamente prohibido hacer declaraciones médicas con respecto a los productos de FLP. Los Distribuidores que tengan un cliente bajo supervisión médica o en tratamiento médico han de recomendar a su cliente que consulte e informe a su médico antes y durante el consumo de los productos.

**(o) Hacer Declaraciones sobre Ganancias.** A menos que se obtenga aprobación anticipada por escrito de FLP, está estrictamente prohibido hacer proyecciones de ingresos y representaciones potencialmente engañosas con respecto a ganancias. El éxito financiero de un Distribuidor depende completamente del esfuerzo individual del Distribuidor, y la dedicación, el entrenamiento y la supervisión que un Distribuidor le proporcione a su organización y a su negocio FLP.

**(p) Operar un Negocio Mediante Proxy.** Se prohíbe que una Distribución, y cualquier línea descendente resultante, sea creada u operada mediante proxy (representante o apoderado), ya sea intencional o inadvertidamente. Ésta será modificada por el Comité Ejecutivo para que esté en conformidad con las Políticas de la Compañía.

**(q) Exportar Producto.** Un Distribuidor está autorizado para comprar producto con el propósito de usar dicho producto en su negocio y para su uso personal en el país en el cual fue comprado. Se le prohíbe a un Distribuidor comprar producto con el propósito de exportarlo a otro país, excepto para el uso personal y de la familia en un país donde no existe una oficina autorizada de FLP, con la debida autorización por escrito de la Oficina Matriz en Scottsdale, Arizona, EEUU.

# 17

## POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA

**17.01 (a)** La relación entre el Distribuidor y FLP es de índole contractual. Sólo personas adultas, mayores de 18 años, pueden firmar un contrato con FLP para ser Distribuidores.

**(b)** A un Distribuidor se le considera un Contratista Independiente. Por lo tanto, se requiere que realice su negocio dentro de los términos del Convenio de Distribución, y en conformidad con las Políticas de la Compañía, aplicables en el país en el cual lleva a cabo su negocio.

**(c)** Una Distribución de FLP consiste en el Distribuidor y el cónyuge del





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

Distribuidor, o de la persona soltera, tal como aparece en el formulario de Solicitud de Distribuidor, archivado en la Oficina Central.

(d) Las parejas deberán ser patrocinadas juntas, en el mismo formulario de Solicitud de Distribuidor. Las parejas no podrán patrocinarse mutuamente. Si un cónyuge elige no ser Distribuidor de FLP, el cónyuge que actúa como Distribuidor de FLP estará expresamente de acuerdo y entenderá que su Distribución puede ser terminada o cesada por cualquier acción que tome el cónyuge no Distribuidor y que viole las Políticas de la Compañía.

(e) Los Distribuidores que se casen con otro Distribuidor pueden mantener separadas las Distribuciones que existían antes de su matrimonio.

(f) En caso de que un Distribuidor se case con un individuo que no es Distribuidor, deberá presentar un formulario para “Incluir al Cónyuge” firmado por ambos, indicando el interés del nuevo cónyuge en la Distribución. Sin importar si un formulario de “Incluir al Cónyuge” es presentado, el Distribuidor existente está expresamente de acuerdo y entiende que su Distribución podría ser cesada por cualquier acción de su cónyuge que viole las políticas de la Compañía, como si el nuevo cónyuge fuese un Distribuidor de FLP.

(g) En caso de que las líneas descendentes de un Distribuidor patrocinen en un país extranjero y el Distribuidor no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el Distribuidor será automáticamente patrocinado en dicho país extranjero y estará de acuerdo con las políticas y leyes locales predominantes en el país extranjero y en atenerse a las políticas de resolución de disputas aquí establecidas.

17.02 FLP está de acuerdo en vender producto al Distribuidor y pagar bonificaciones por volumen, tal como se establece en el Plan de Marketing de la Compañía, siempre y cuando el Distribuidor no viole dicho contrato de Distribuidor con FLP.

17.03 Un Distribuidor de FLP puede desarrollar sus propias técnicas de marketing, siempre y cuando éstas no violen ninguna de las reglas, normas o estatutos de la Compañía, estatales, federales o jurisdiccionales.

17.04 Se prohíbe cualquier transferencia, a no ser la herencia de una Distribución de Forever Living Products, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquiera de dichas transferencias será anulada.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

Debido a esta estipulación, un cambio de beneficiario en una Distribución de FLP en Fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual para ser válida, necesitará aprobación por escrito por parte de la Compañía.

**17.05** Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un Distribuidor, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida en la Oficina Central que vaya acompañada de un primer pedido del nuevo distribuidor. Las Solicitudes posteriores serán rechazadas.

**17.06** Cuando un Distribuidor cambie su residencia, deberá notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.

### 17.07 ERRORES O PREGUNTAS

Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a bonificaciones, informes de la actividad de sus líneas, cargos, o cambios, el Distribuidor debe notificárselo a FLP dentro de sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLP no se hace responsable por los errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.

### 17.08 RENUNCIA VOLUNTARIA

(a) Un Distribuidor puede renunciar a su Distribución al presentar una solicitud por escrito, firmada por los individuos nombrados en la Distribución autorizada actual. La fecha efectiva de cese es la fecha en la cual la Oficina Central acepta la solicitud de la renuncia voluntaria. El Distribuidor que renuncia, pierde el derecho al nivel actual de ventas y a todas las organizaciones descendentes, incluyendo aquellas en países extranjeros, establecidas en el momento de la renuncia.

(b) Una vez que un Distribuidor ha renunciado a su Distribución, el cónyuge (si es aplicable) también se considerará cesado.

(c) Después de dos años, un Distribuidor puede presentar una nueva Solicitud de Distribución, que estará sujeta a la aprobación de la Oficina Central. Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor ingresará con el nivel de Nuevo Distribuidor, y no recuperará su línea descendente anterior.





### 17.09 RESCISIÓN/CESE POR CAUSA JUSTA

(a) Rescisión o cese significa una finalización de todos los privilegios y derechos contractuales, internacionales y domésticos, disponibles a un Distribuidor de FLP, incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. La terminación o cese resultará en la incapacidad de calificar para bonificaciones, y el cese de participación en todos los otros programas de beneficios patrocinados por la Compañía.

(b) Un Distribuidor cesado será responsable -a solicitud de FLP- de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o bonificaciones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicho cese. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del Distribuidor cesado, las bonificaciones descalificadas, causadas por tal Rescisión, deberán ser pagadas al siguiente Distribuidor calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de las Políticas de la Compañía.

(c) Después de dos años, un Distribuidor cesado puede volver a presentar una Solicitud de Distribuidor, sujeta a la aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor ingresará con el nivel de Nuevo Distribuidor y no recuperará su línea descendente anterior.

### 17.10 POLÍTICAS DE INTERNET

(a) **Venta de Productos online.** Cada Distribuidor Independiente de FLP tendrá la oportunidad de comprar una página web aprobada por la Compañía, llamada My FLP Biz. En esta web el Distribuidor podrá vender los productos online, usando un enlace o link directo a la Tienda online (venta de productos por internet) de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) y a su “My FLP Biz” La Compañía procesará directamente los pedidos realizados online en esta página web. Este enlace de Internet se ha creado con el fin de que las páginas de FLP permanezcan en el sitio web del Distribuidor Independiente. Los visitantes virtuales nunca dejan la página web del Distribuidor. Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos y la relación entre Distribuidor/Cliente, se le prohíbe a un Distribuidor vender online cualquiera de los productos de la marca FLP a través de una página web independiente. Las ventas de comercio electrónico (E-Commerce) solamente podrán hacerse directamente o a través de un enlace a la Tienda Web Oficial de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

(b) Está prohibido el patrocinio de Distribuidores online por medio de una firma electrónica o formulario de Solicitud online, que no sea una Solicitud directa o a través del enlace a la web oficial de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(c) Las páginas web de Distribuidores Independientes que vendan y promocionen los productos o la oportunidad de negocio, sin incluir la venta de productos o patrocinio online, serán permitidas siempre y cuando cumplan con, o sean modificadas de acuerdo a, las Políticas de la Compañía.

(d) Los Distribuidores no usarán en sus páginas web el nombre “Forever Living Products” o de ninguna de sus marcas registradas, nombres comerciales, nombres de productos, nombre de su dominio en la web (URL), o copiar o usar ningún material de la Compañía, proveniente de cualquier fuente, que pueda inducir a error o pueda confundir al usuario haciéndole pensar que la página web del Distribuidor es de la Compañía o de cualquiera de sus compañías afiliadas oficiales. Los nombres de los productos de FLP son estrictamente propiedad exclusiva de la Compañía y no pueden ser usados por ningún Distribuidor como enlace patrocinado o para cualquier otro uso no autorizado. Las páginas web individuales de un Distribuidor deben indicar claramente que representan a un Distribuidor Independiente de FLP, y que éste no es un agente de la Compañía, o de ninguna de sus empresas afiliadas mundiales.

(e) Los Distribuidores deben vincular sus páginas web a la web oficial de la Compañía, la cual ha sido creada y mantenida por la Compañía, en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(f) Todas las web de los Distribuidores Independientes deben reflejar y estar relacionadas únicamente a compañías o productos que lleven la etiqueta FLP, y tener un contenido moralmente aceptable.

(g) **Publicidad Electrónica.** Se permitirán las webs de los Distribuidores Independientes que hayan sido aprobadas por Forever Living Products, o que formen parte de un banner publicitario online, o anuncios de publicidad que cumplan con las normas de publicidad de Forever Living Products, y que hayan sido aprobadas por Forever Living Products. Los banners publicitarios online o los anuncios de publicidad deberán ser enviados a Forever Living Products para su aprobación, antes de ser publicados online, y han de vincularse a un usuario de la web de la Compañía, o a la web de un Distribuidor Independiente que haya sido aprobada por la Forever Living Products. Toda publicidad electrónica es





controlada y está sujeta a las Políticas de Forever Living Products relativas a la publicidad y a las directrices sobre promoción.

# 18 REQUISITOS LEGALES

## 18.01 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS/ EXENCIÓN DE JUICIO POR JURADO

(a) Si surgiera una desavenencia o disputa con respecto a la relación del Distribuidor con la Compañía o los productos de Forever Living Products que no pudiera ser resuelta por medio de negociación, la Compañía y el Distribuidor acuerdan renunciar a sus respectivos derechos a favor de un juicio ante un juez y que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o indirectamente, se resolverán definitivamente mediante arbitraje de equidad en el marco de la Corte de Arbitraje de Madrid de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, a la que se encomienda la administración del arbitraje y la designación de los árbitros de acuerdo con su Reglamento y Estatutos. Igualmente las partes hacen constar expresamente su compromiso de cumplir el laudo arbitral que se dicte.

(b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada Distribuidor la oportunidad de beneficiarse de la red internacional de Compañías de FLP. El programa de patrocinio internacional está coordinado desde la oficina matriz de FLP en el Condado de Maricopa, Arizona. El Distribuidor que participe en el programa de patrocinio internacional está de acuerdo y acepta que cualquier disputa que surja de, o esté relacionada con la relación del Distribuidor o los productos de FLP, y que involucre a cualesquiera de las Compañías afiliadas de FLP, será resuelta a través de arbitraje directo y obligatorio en el Condado de Maricopa, Arizona, de acuerdo con las políticas actuales de resolución de disputas de Forever Living.com y Forever Living Products International, LLC., tal como se establece arriba y como se indica en la página web de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

## 18.02 TRANSFERENCIAS TESTAMENTARIAS

(a) La transferencia o reasignación de una Distribución está prohibida, excepto en caso de muerte, separación legal o divorcio.

(b) Los derechos hereditarios de una Distribución están limitados y





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

restringidos de la siguiente manera:

- 1) El heredero debe ser una persona que pueda calificar como Distribuidor.
- 2) Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, tendrá que establecerse un fideicomiso o tutela para múltiples herederos o niños menores de edad. En caso de que se establezca un fideicomiso, se debe presentar una copia de este documento para ser archivada en la oficina central de FLP. Sus términos deberán permitir claramente que el fideicomisario actúe como Distribuidor. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un Distribuidor en nombre de los menores.
- 3) Un fideicomisario o tutor retendrá el nivel de Distribuidor siempre y cuando no sea violado el convenio de Distribución, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar la Distribución con previa aprobación de la corte.
- 4) Un fideicomisario, tutor, cónyuge, u otro Distribuidor que actúe como representante, deberá ser responsable por las acciones del beneficiario, protegido, o su cónyuge, para propósitos de cumplimiento de los términos del convenio de Distribución. La violación de las Políticas de la Compañía por cualquier parte de las personas arriba mencionadas podría resultar en la rescisión de la Distribución.
- 5) La posición en el Plan de Marketing de una distribución heredada, queda limitada al reconocimiento no superior al nivel de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el Distribuidor fallecido. Las distribuciones que tengan un nivel inferior a Gerente, son heredadas al mismo nivel.

(c) Todas las Solicitudes de Distribuidor de FLP que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente. Si el Distribuidor vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho del Superviviente. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos Distribuidores firmantes, la Distribución de FLP será transferida automáticamente al superviviente. Esto se aplicará prescindiendo de lo que se haya establecido en el Testamento del primer Distribuidor que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Distribuidor de FLP, el superviviente será el único Distribuidor después de la muerte del primero. Si un Distribuidor no desea este resultado, deberá ponerse en contacto con la Oficina Central para expresar sus necesidades al respecto y de-





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

terminar si éstas pueden cambiarse. Tenga en cuenta que no podrá hacerse ningún cambio en la Distribución mientras los Distribuidores estén vivos, excepto en el caso de una separación legal o divorcio.

(d) Si la Solicitud de Distribuidor de una persona legalmente casada, tiene marcada la casilla de estado marital como 'Casado', pero sólo tiene la firma de uno de los cónyuges, la Compañía tratará la Distribución como si fuera Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente.

(e) Las Solicitudes de Distribuidor que tengan la casilla de estado marital marcada como 'Soltero', y donde solo aparezca una firma, serán consideradas así por la Compañía.

- 1) En caso de que haya un cambio en el estado marital, de Soltero a Casado, el Distribuidor deberá enviar a la Oficina Central una nueva Solicitud de Distribuidor indicando que ha habido un cambio en el estado marital, acompañada por una copia del certificado de matrimonio. En ese momento, la Compañía considerará la Distribución como Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente.
- 2) Para transferir la Distribución de FLP de una persona Soltera después de su muerte, tal Distribuidor deberá tener un Testamento o un Fideicomiso.

(f) La Compañía considera la Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente y el Fideicomiso como medios legales para mantener una Distribución de FLP y en caso de muerte transferir la distribución al Superviviente o beneficiario respectivamente, sin tener que recurrir a procedimientos de validación para adjudicar propiedad al heredero correspondiente.

(g) Dentro de los seis (6) meses posteriores al fallecimiento del distribuidor, el distribuidor superviviente, el feidecomisario o representante legal, enviará notificación por escrito de tal fallecimiento, a la Oficina Central de FLP Spain. En la notificación se deberá incluir una copia autorizada del certificado de defunción, una copia autorizada del Testamento, Feidecomiso o Mandamiento Judicial, autorizando la transferencia de la Distribución a un sucesor cualificado. Dentro de los seis (6) meses posteriores a la defunción, FLP deberá eliminar al distribuidor fallecido de la Distribución. Con el fin de evitar la suspensión y/o rescisión de la Distribución, será necesario facilitar la oportuna notificación y proporcionar la documentación necesaria del interés del sucesor.

Basándose en argumentos válidos, se podrá solicitar una razonable ampliación de tiempo para la entrega de los documentos de transferencia, a la Ofi-





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

cina Central de FLP del distribuidor fallecido, antes del término del periodo de seis (6) meses. FLP se reserva el derecho de efectuar pagos al distribuidor superviviente, feidecomisario o representante legal autorizado del distribuidor fallecido, pendiente de presentar la apropiada documentación legal.

### 18.03 TRANSFERENCIAS POR CAUSA DE DIVORCIO

(a) Durante un divorcio pendiente de resolución o o durante la negociación de un acuerdo de propiedad, FLP continuará efectuando pagos al Distribuidor registrado, como lo había hecho previamente a la acción pendiente.

(b) En caso de divorcio o separación legal, la imposición de un acuerdo legal de propiedad podría designar que la Distribución sea entregada a un cónyuge u otro. Sin embargo, la Distribución no podrá ser dividida. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de esta Distribución. El otro cónyuge puede escoger establecer su propia Distribución manteniendo el mismo nivel del Plan de Marketing, que mantenía con el ex-cónyuge. El susodicho cónyuge deberá utilizar el patrocinador original. La nueva Distribución del otro cónyuge será considerada para el patrocinador como Heredada hasta que vuelva a calificar.

# 19 CLÁUSULAS RESTRICTIVAS

**19.01** Hasta el límite que establece la ley, Forever Living Products, sus directivos, ejecutivos, accionistas, empleados, cesionarios y agentes (colectivamente llamados “Asociados”) no serán responsables, y los Distribuidores liberan a Forever Living Products y a sus Asociados, y los eximen de toda reclamación, por cualquier pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o resultantes, y por cualquier otra pérdida incurrida o sufrida por los Distribuidores como resultado de: (a) El incumplimiento por parte del Distribuidor de su Acuerdo de Distribución con Forever Living Products en lo concerniente a los Procedimientos y Políticas de la Compañía; (b) La promoción u operación de la Distribución del Distribuidor de FLP y de las actividades del Distribuidor relacionadas con ella; (c) La información o datos equivocados o incorrectos que el Distribuidor proporcione a Forever Living Products o a sus Asociados; o (d) Que el Distribuidor deje de facilitar cualquier información o datos necesarios para que Forever Living Products opere su negocio, incluyendo, y sin limitación, la inscripción y aceptación del Distribuidor al Plan de Marketing de FLP y el pago de las bonificaciones por volumen.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

CADA DISTRIBUIDOR ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FOREVER LIVING PRODUCTS Y SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMACION RELATIVA A LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, PERO NO LIMITADO A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO A FOREVER LIVING PRODUCTS Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.

### 19.02 LICENCIA LIMITADA PARA USAR LAS MARCAS DE LA COMPAÑÍA

(a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que puedan ser adoptados por FLP, incluyendo los nombres de los Productos de FLP, son nombres comerciales protegidos y/o marcas registradas de la Compañía.

(b) Cada Distribuidor cuenta por la presente con la autorización de Forever Living Products para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de Forever Living Products (de aquí en adelante llamadas “Marcas”), junto con la interpretación de los deberes y las obligaciones del Distribuidor, contemplados en el Acuerdo de Distribución y sus correspondientes normas y procedimientos. Todas las Marcas son y permanecerán siendo propiedad exclusiva de “FLP”. Las Marcas solo podrán ser utilizadas en el marco de la autorización prevista en el Acuerdo de Distribución y de las correspondientes normas y procedimientos de FLP. La licencia otorgada aquí será efectiva solamente en la medida que el Distribuidor respete y cumpla con la totalidad de las normas y procedimientos de FLP. Sin embargo, queda prohibido que un Distribuidor reclame ninguna propiedad de las Marcas de FLP (ej., registro de un dominio en la Web usando el nombre “FLP”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLP), a menos que tenga aprobación por escrito de FLP. Estas Marcas son de gran valor para FLP y son facilitadas a cada Distribuidor para su uso mediante autorización expresa.

(c) Los Distribuidores no podrán publicitar los productos de FLP más que a través de los materiales publicitarios o promocionales que FLP pone a su disposición y que han sido previamente autorizados por FLP. Los Distribuidores acuerdan no utilizar ningún material escrito, impreso, grabado, o de cualquier otra naturaleza, para hacer publicidad, promocionar o describir los productos o el plan de marketing de FLP, ni ningún material que no haya sido protegido por los derechos de autor (copyright) y no haya sido suministrado por FLP, a menos que ese material haya sido enviado a FLP y haya sido aprobado por escrito por





FLP antes de ser distribuido, publicado, o expuesto. Los Distribuidores de FLP acuerdan por medio del presente, no hacer representaciones depreciativas sobre FLP, sus productos, el plan de compensación o sobre los ingresos potenciales.

## 20 PRIVACIDAD Y ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

**20.01 (a)** Los informes de líneas descendentes y todos los demás informes e información genealógica, incluyendo, pero no limitada a, información de las líneas descendentes e informes con resumen de comisiones (“RECAPS”), son privados, confidenciales y de exclusiva propiedad de FLP.

**(b)** Cualquier Distribuidor Independiente que obtuviere tal información, deberá tratarla como privada y confidencial, asegurar que se mantenga en secreto y se abstendrá de hacer ningún uso de la misma para cualquier propósito distinto de la administración de las ventas de su organización descendente.

**(c)** Un Distribuidor podría tener acceso a información privada y confidencial, la cual el distribuidor reconoce como propiedad exclusiva y sumamente susceptible y valiosa para la realización del negocio de FLP. Esta información está disponible al Distribuidor única y exclusivamente con el propósito de continuar la venta de los productos de FLP, y la gestión de clientes potenciales, el entrenamiento, el patrocinio de terceras personas que deseen hacerse Distribuidores, y para continuar construyendo y promoviendo el negocio FLP.

**(d)** “Secreto Comercial” o “Información Confidencial” también significará información, incluyendo una fórmula, patrón, recopilación, programa, mecanismo, método, técnica o proceso, que:

- 1) deriva un valor económico actual o potencial, por no ser conocido por otras personas que a cambio puedan obtener una compensación económica por su divulgación o uso; y
- 2) esté sujeto a esfuerzo en circunstancias razonables para mantener su confidencialidad.

**(e)** Siempre que FLP ponga a disposición del Distribuidor Independiente información confidencial, será con el único propósito de llevar a cabo el negocio de FLP.





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

(f) Se le prohíbe a un Distribuidor usar, divulgar, duplicar, o de cualquier otro modo revelar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean Distribuidores de FLP, sin permiso previo por escrito de FLP.

(g) Los Distribuidores no podrán usar directa o indirectamente, ni podrán capitalizar o explotar ningún Secreto Comercial o Información Confidencial para su propio beneficio, o para el beneficio de otros, más que con el único propósito de dirigir su negocio de FLP.

(h) Los Distribuidores mantendrán la confidencialidad y seguridad de cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial en su poder y evitarán su revelación, abuso, apropiación indebida o cualquier otra acción contradictoria con los derechos de FLP.

(i) Restricciones Adicionales. En consideración a FLP por la recepción de Secretos Comerciales o Información Confidencial, el Distribuidor intrínsecamente acuerda que, durante el periodo de vigencia de su distribución con FLP, no emprenderá ninguna acción, cuyo propósito o efecto sea evitar, incumplir, interferir o reducir el valor o el beneficio de la relación contractual de FLP con cualquier Distribuidor. Sin limitar la generalidad de lo anterior y durante el periodo de vigencia la Distribución con FLP, el Distribuidor acuerda no contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar tanto directa como indirectamente, a ningún Distribuidor de FLP, a ningún cliente, ni a nadie que haya sido Distribuidor o cliente de FLP durante los últimos doce (12) meses. Tampoco se podrá animar a ninguna de estas personas a promover programas de marketing, o de oportunidad de negocio o entrar en cualquier compañía de venta directa distinta a FLP, ni se recomendará de ninguna manera a tales personas a que promuevan oportunidades de negocio en dichos programas.

(j) Los acuerdos recogidos en la sección de “Información Confidencial” de estas normas, se mantendrán en vigor indefinidamente y a perpetuidad. Los acuerdos recogidos en la sección de “Restricciones Adicionales” se mantendrán en completa vigencia y efecto durante el periodo del Acuerdo de Distribución previamente firmado entre FLP y el Distribuidor, y a partir de entonces y hasta que se cumpla el plazo de mayor duración de los dos siguientes: un (1) año desde la última recepción de cualquier Información Confidencial, o doce (12) meses después de la fecha de extinción o rescisión del Acuerdo de Distribución.





## 21 OBLIGACIONES FISCALES EN ESPAÑA RELATIVAS A LOS DISTRIBUIDORES

Las obligaciones fiscales de los distribuidores de Forever Living Products en España variarán dependiendo del tipo de comisión obtenida y de la legislación aplicable en cada momento:

### 21.01 DESCUENTOS DE COMPRA DIRECTA O BONIFICACIONES POR VOLUMEN PERSONAL (BP)

Forever Living Products reportará anualmente a las autoridades fiscales el listado de distribuidores que hayan adquirido producto en el año por un volumen total superior a 3.005,06 €. El distribuidor que lleva a cabo una actividad comercial basada en la reventa de los productos al público y obteniendo por tanto un beneficio, realiza una actividad de comercio al por menor y tendrá obligación de cumplir las siguientes obligaciones fiscales en el desarrollo de su actividad empresarial como vendedor de productos de Forever Living Products:

- a) Alta en el censo de actividades empresariales, modelo 036. Este modelo lo puede adquirir y presentar en su Administración de Hacienda. A través de la presentación de este modelo le serán enviadas etiquetas para adherir en todas las futuras declaraciones fiscales.
- b) Alta en el Impuesto de Actividades Económicas en el epígrafe correspondiente al comercio al por menor de productos de la clase de los comercializados por Forever Living Products.
- c) Declaración en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de los ingresos obtenidos por la actividad empresarial.
- d) Llevar los libros de comercio correspondientes a un empresario.
- e) Esta actividad está sujeta al sistema de Recargo de Equivalencia, por lo que no es necesario realizar declaración de IVA.
- f) Inclusión en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)

### 21.02 BONIFICACIONES DE NUEVOS DISTRIBUIDORES, BONIFICACIONES NDP, GANANCIA NDP, BONIFICACIONES POR VOLUMEN DE GRUPO, BONIFICACIONES DE LIDERAZGO Y GEMA

Todo distribuidor que reciba este tipo de bonificaciones tendrá la consideración fiscal de comisionista o agente comercial y los ingresos que obtenga se considerarán derivados de la actividad profesional y están sujetos a retención. Todo comisionista deberá cumplir con las siguientes obligaciones fiscales:

- a) Alta en el censo de actividades empresariales, modelo 036. Este





## NORMAS DE LA COMPAÑÍA

modelo lo puede adquirir y presentar en su Administración de Hacienda. A través de la presentación de este modelo le serán enviadas etiquetas para adherir en todas las futuras declaraciones fiscales.

- b) Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas, modelo 845, epígrafe 511 correspondiente a los Agentes Comerciales.
- c) Declaración en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de los ingresos obtenidos por la actividad profesional.
- d) Llevar los libros de Gastos, Inversiones, Ingresos y Provisiones.
- e) Declaración de IVA
- f) Alta en el Régimen General de Trabajadores Autónomos (RETA)
- g) Forever Living Products declarará a la autoridad fiscal las retenciones practicadas durante el año fiscal.

### 21.03 OBLIGACIONES GENERALES

En cualquier caso el distribuidor que ejerza una actividad comercial deberá cumplir las siguientes formalidades, con independencia de los tipos de bonificaciones recibidas:

1. Deberá emitir una factura por cada operación de venta que lleve a cabo. Estas facturas deberán ajustarse a los requisitos señalados por la Ley, conteniendo al menos los siguientes datos:
  - a) Número y, en su caso, serie. La numeración de las facturas será correlativa.
  - b) Nombre y apellidos o razón social, número de identificación fiscal (NIF/NIE) y domicilio del expedidor.
  - c) Contraprestación total de la operación.
  - d) Lugar y fecha de su emisión.
  
2. Deberá gestionar su alta en el Régimen General de la Seguridad Social como trabajador autónomo.

En cualquier caso, cada distribuidor es responsable de conocer y formalizar todos los requisitos legales, fiscales y de todo tipo que sean precisos, tanto a nivel nacional como a nivel de legislación autonómica, para desarrollar su actividad como distribuidor independiente.

Forever Living Products declina toda responsabilidad por el incumplimiento de dichas obligaciones por parte de sus distribuidores.





## 22 PROTECCIÓN DE DATOS

El distribuidor queda informado y presta su consentimiento a la incorporación de los datos del mismo que obran en poder de Forever Living Products y al tratamiento de los mismos, para las finalidades propias de su relación comercial y contractual, así como para el envío de comunicaciones comerciales y de toda índole, incluidas las electrónicas. A este respecto, se informa que el fichero de datos puede ser utilizado por Forever Living Products Internacional para el cálculo de las comisiones, bonificaciones, premios e incentivos, lo que el distribuidor declara conocer y aceptar.

Asimismo, le informamos que puede ejercitar sus derechos de acceso, oposición, rectificación y/o cancelación dirigiéndose por escrito a la oficina central de Forever Living Products España o bien al e-mail [info@foreverliving.es](mailto:info@foreverliving.es) Esta aceptación tiene carácter revocable, sin efectos retroactivos, conforme a lo que disponen los artículos 6 y 11 de la L.O. 15/1999, pudiendo ejercitar asimismo de la forma mencionada anteriormente sus derechos de acceso, rectificación y cancelación.

Versión Enero 2012



FOREVER  
LIVING  PRODUCTS

FOREVER LIVING PRODUCTS SPAIN, S.L.

Domingo Álvarez 11,  
28023, El Plantío (Madrid) Spain

tel: (+34) 91 307 68 06

fax: (+34) 91 307 67 89

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

Ref: 504

Versión: 2012/01