

# NORMAS DE LA COMPAÑÍA



# ÍNDICE

1. Introducción
2. Definiciones
  - Cliente al por menor
  - Puntos (también denominados Cajas Acreditadas o C.C.)
  - Nuevo Distribuidor
  - Distribuidor
  - Distribuidor Activo
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra
4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Marketing
5. Bonificación de Liderazgo
6. Gerente Águila
7. Premios de Gerentes
  - Premios de Gerentes Gema
8. Bonificación Gema
9. Programa del Incentivo Ganado
10. Súper Rally Internacional Forever Living Products
11. Nivel Gerencial y Recalificaciones
  - Gerentes Heredados
  - Gerentes Transferidos
  - Calificación de la Actividad
  - Procedimientos de Recalificación
12. Política de Repatrocinio
13. Procedimiento de Pedidos
14. Requisitos Legales
  - Contratistas Independientes
  - Políticas de la Compañía
  - Ceses
  - Resolución de Disputas
  - Renuncia Voluntaria
  - Solicitudes Válidas
  - Transferencias Testamentarias
  - Transferencias por Divorcio
  - Normas sobre Internet
15. Patrocinio Internacional
16. Obligaciones Fiscales en España
17. Protección de Datos

# 1. INTRODUCCIÓN

Las compañías de Forever Living Products utilizan de forma exclusiva un concepto que favorece y apoya el uso y la venta mundial de sus productos al público a través de Distribuidores Independientes. Forever Living Products es una familia de compañías relacionadas con Distribuidores que promueven la venta de los productos de Forever Living Products a escala mundial.

Forever Living Products proporciona a sus Distribuidores unos 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 re-compra.

Nuestras compañías NO garantizan 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 basa en la venta de los productos. Un Distribuidor es un contratista independiente, cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.

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.

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.

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.

## **2. DEFINICIONES**

2.1. Cualquier persona que compre producto a un distribuidor para autoconsumo es un “Cliente Minorista”.

2.2. Un “Punto” (también denominado “Caja Acreditada” o C.C.) es una unidad de medida para ascensos, bonificaciones, premios e incentivos ganados por los Distribuidores, según establece el Plan de Marketing de Forever. 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.

2.3. El “Nuevo Distribuidor” es un Distribuidor que todavía no ha logrado el nivel de Asistente de Supervisor, y compra a precio NDP.

2.4. Un “Distribuidor” es una persona, mayor de 18 años de edad, que ha cumplimentado un formulario de Solicitud de Distribuidor y que ha sido patrocinado por otro Distribuidor. Los Distribuidores compran producto directamente a la Compañía al precio de venta al distribuidor en vigor.

2.5. Un Distribuidor se considera Activo en un mes determinado cuando realiza cuatro Puntos Personales durante dicho mes. puntos personales son aquellos generados por las compras propias del Distribuidor y aquellas realizadas por los Nuevos Distribuidores directamente patrocinados por éste (Primera Línea).

De los cuatro Puntos Personales requeridos para ser considerado Activo, al menos uno deberá corresponder obligatoriamente a compras que debe realizar el propio Distribuidor. La condición de estar Activo se establece cada mes.

## **2.6. Precios:**

**Precio Nuevo Distribuidor (NDP):** es el precio al que compra el nuevo distribuidor con un 15% de descuento sobre el P.V.P.

**Precio Distribuidor o al por mayor:** es el precio al que compra un distribuidor que ya ha adquirido sus 2 puntos de la compañía en dos meses consecutivos. Este precio supone un 30% de descuento sobre el P.V.P.

**P.V.P.:** es el precio venta público recomendado para clientes finales. También denominado precio retail o precio minorista.

2.7. “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. Cuando un Distribuidor cambia su país

de residencia, debe notificarlo a su país de residencia anterior para que su dirección sea cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.

2.8. “Compañía Operadora” es la compañía administrativa bajo la cual uno o múltiples países utilizan una misma base de datos para calcular los ascensos en el nivel de ventas, pagos de bonificaciones, y calificación para los diferentes incentivos.

### **3. GARANTIAS, DEVOLUCION DE PRODUCTO Y RECOMPRA**

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

3.2. 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**

3.3. Los Clientes Minoristas o al Por Menor (que adquieren los productos a un Distribuidor), 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.

3.4. 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**

3.5. 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 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.

3.6. 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 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 otra combinación de productos, y faltase alguno/s de los productos contenidos en dichos packs, el cálculo del importe a devolver se hará descontando del valor del pack completo el importe al por mayor de los productos que falten. Después de la verificación de los hechos, el Distribuidor recibirá un cheque de reembolso de Forever Living Products por 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.



3.7. 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. Cualquier producto adicional deberá ser comprado sólo cuando el 75% del inventario del producto haya sido vendido, consumido o utilizado de cualquier otra manera. Los productos previamente certificados que han sido vendidos, consumidos o utilizados no estarán sujetos a recompra bajo la “Regla de Recompra”.

#### 4. ESTRUCTURA DE BONIFICACIONES

El Plan de Marketing de Forever se explica a continuación:



4.1. **Bonificación Personal (BP)** es una bonificación sobre Compras Acreditadas Personales del propio Distribuidor. Esto es un “Rappel” o descuento por volumen de compra personal.

4.2. **Bonificación por Nuevos Distribuidores (BND)** es una bonificación sobre Compras Acreditadas que realicen los Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente. Es una comisión de agencia.

4.3. **Bonificación NDP** es el margen entre el precio NDP y el precio venta público. Es una comisión de grupo, por tanto de agencia.

4.4. **Bonificación por Volumen de Grupo (BVG)** es una bonificación pagada por todas las Compras Acreditadas que realicen las personas que se integran en los grupos formados por los Asistentes de Supervisor, los Supervisores y los Asistentes de Gerente que hayan sido patrocinados personalmente. Es también, una comisión de agencia.

### **Niveles de venta y bonificaciones**

#### **4.5. Nuevo Distribuidor**

- No se paga Bonificación Personal (BP) en este nivel.
- Ver punto 4.11.

#### **4.6. Asistente de Supervisor**

- BP del 5% en todas las Compras Acreditadas personales.
- BND del 5% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente.
- No se paga BVG en este nivel.
- Ver punto 4.11.

#### **4.7. Supervisor**

- BP del 8% en todas las Compras Acreditadas personales.
- BND del 8% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente.
- BVG del 3% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- Ver punto 4.11.

#### **4.8. Asistente de Gerente**

- BP del 13% en todas las Compras Acreditadas personales.
- BND del 13% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente.

- BVG del 5% en todas las Compras Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- BVG del 8% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- Ver punto 4.11.

#### **4.9. Gerente**

- BP del 18% en todas las Compras Acreditadas personales.
- BND del 18% en todas las Compras Acreditadas de Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente.
- BVG del 5% en todas las Compras Acreditadas de los Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- BVG del 10% en todas las Ventas Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- BVG del 13% en todas las Ventas Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de los miembros de sus grupos.
- Ver punto 4.11.

4.10. Una persona en el nivel de Distribuidor no recibe bonificaciones hasta que haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor, salvo las bonificaciones de NDP. (Ver punto 4.3)

4.11 Todo Distribuidor recibirá la ganancia NDP (El Precio de Nuevo Distribuidor), menos el Precio al Por Mayor sobre las compras de sus Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados.

4.11.1 Las Compras Acreditadas Personales de un Nuevo Distribuidor contarán como Compras Personales Acreditadas de su Patrocinador de línea ascendente inmediata.

4.12. 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. Todo los ascensos se producirán en la fecha exacta en que los puntos suficientes son acumulados para ascender al nivel especificado.

4.13. Todas las bonificaciones son calculadas sobre el Precio de Venta al

Público Recomendado (PVP) de los productos que se compren, según se detalla en el Reporte de Compras Personales o de Grupo (RECAP) mensual que es enviado al Distribuidor.

4.14. 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.

4.15. No puede haber transferencia de Distribuciones. La Asignación de Distribuciones sólo puede ser efectuada en caso de fallecimiento.

4.16. Todos los Distribuidores que renuncien, o cuyo contrato sea rescindido por la empresa, deberán esperar un mínimo de dos años antes de presentar una nueva solicitud para ser considerada por el Comité Ejecutivo.

4.17. Un Distribuidor no puede sobrepasar al Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel.

4.18. Para poder beneficiarse de las Bonificaciones por Volumen de Grupo y especiales, ganadas de sus grupos patrocinados, los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes, deben cumplir los requisitos como Distribuidores Activos (vea 2.5) y también deben cumplir todas las demás exigencias del Plan de Marketing.

4.19. Las Bonificaciones son calculadas de acuerdo a la posición que ocupe dentro del Plan de Marketing. Las Bonificaciones son pagadas en el nivel actual obtenido. Ejemplo: Si un Asistente de Supervisor acumula 30 Puntos Personales en 1 ó 2 meses consecutivos, ganará 5% de BP de sus primeros 25 Puntos y 8% de BP de los 5 Puntos restantes.

4.20. Ejemplo de un Gerente Nuevo: Si un Asistente de Superviso cuenta con Compras Acreditadas por un valor de 150 Puntos durante un mes, alcanzando el nivel de Gerente, su Patrocinador activo recibirá el total de puntos realizados por este grupo por los primeros 120 Puntos. Los 30 Puntos restantes de Compras Acreditadas serán ajustados al 40%, 20% y 10% para los gerentes de línea ascendente que han calificado para el Bono de Liderazgo correspondiente.

4.21. Un Asistente de Supervisor, Supervisor o Asistente de Gerente no recibirá ninguna Bonificación por Volumen de Grupo de cualquier Distribuidor de su grupo patrocinado que se encuentre en su mismo nivel del Plan de Marketing de Forever Living Products. Es decir, un Supervisor no recibirá BVG de sus grupos de Supervisor directamente patrocinados o un Asistente de Gerente de los grupos de Asistentes de Gerente directamente patrocinados por él. Sin embargo, sí se recibirán siempre los Puntos que acumulen estos grupos para un ascenso en el Plan de Marketing de Forever Living Products.

4.22. Las transferencias bancarias de las bonificaciones serán enviadas el día quince del mes posterior a la compra de producto. Ejemplo: las bonificaciones de las Compras Acreditadas de enero serán enviadas el 15 de febrero.

4.23. Un Distribuidor alcanza el nivel de Gerente “Reconocido” y recibe el broche de oro de Gerente cuando: (1) su equipo patrocinado acumula 120 Puntos de Compras Acreditadas Personales y de Grupo No Gerencial durante cualquier mes o período de dos meses consecutivos, (2) esté activo personalmente durante ese mismo mes o período de dos meses naturales consecutivos, y (3) no haya otro Distribuidor en su línea descendente quien también califique como Gerente durante el mismo mes o período de dos meses naturales consecutivos. Si un Gerente de línea descendente califica durante el mismo mes o período de dos meses consecutivos, el Distribuidor que lo patrocinó será un “Gerente Reconocido” si (1) está personalmente activo durante el mismo mes o período de dos meses, y (2) tiene por lo menos 25 Puntos acreditados personales y de Grupo No Gerencial en el último mes de calificación, procedentes de Distribuidores en sus líneas descendentes distintos de la del Gerente de su línea descendente que está ascendiendo ese mismo mes.

## **5. BONIFICACION DE LIDERAZGO**

5.1. Después de que un distribuidor alcanza el nivel de Gerente Reconocido, éste deberá apoyar a sus varias organizaciones descendentes con la intención

de ayudarles a lograr el éxito como Distribuidores Independientes. Un Gerente Reconocido Activo se convierte en Gerente de Liderazgo una vez que haya ayudado a un distribuidor de su primera línea de patrocinio a alcanzar el nivel de Gerente reconocido. Dicho Gerente de Liderazgo puede calificar para recibir sus respectivas Bonificaciones por Liderazgo si cuenta con un total de 12 o más puntos personales y “de Grupo No-Gerencial” por mes. Los puntos de “Grupo No-Gerenciales” son aquellos generados por la actividad del grupo de distribuidores en la línea descendente del que no han alcanzado el nivel de Gerente y no corresponden, por tanto, al grupo de otro Gerente de su línea descendente (Activo o Inactivo.)

5.2. La Bonificación de Liderazgo se pagará a aquellos Gerentes Reconocidos que tengan Gerentes en su organización de acuerdo a los siguientes porcentajes:

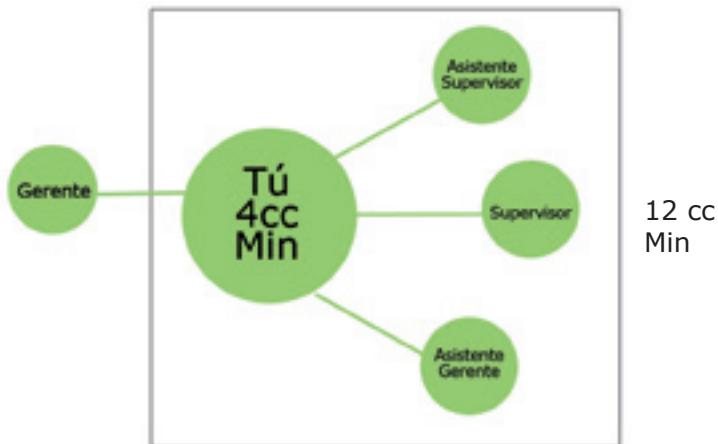
- Bonificación del 6% sobre todos los Gerentes de 1ª Generación y los pedidos de sus grupos.
- Bonificación del 3% sobre todos los Gerentes de 2ª Generación y los pedidos de sus grupos.
- Bonificación del 2% sobre todos los Gerentes de 3ª Generación y los pedidos de sus grupos.

5.2.1. La Bonificación de Liderazgo y los Puntos de liderazgo (40%, 20%, 10%) de un gerente que no califica para el Bono de Liderazgo, serán distribuidos proporcionalmente entre los gerentes ascendentes que sí calificaron para la Bonificación de Liderazgo.

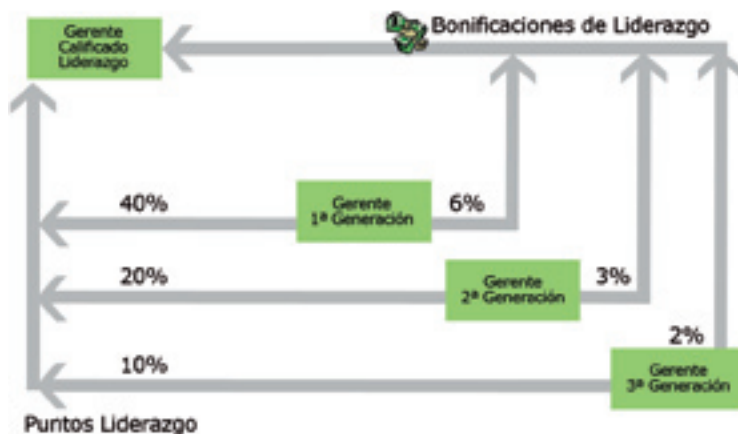
5.3. Un Gerente Reconocido Activo puede reducir el requisito mensual de 12 a 8 Puntos, al tener dos organizaciones descendentes con Gerentes Reconocidos Activos distintas que cuenten con al menos 25 Puntos Acreditados o más mensuales cada una, como se refleja en el ‘RECAP’ del mes anterior de cada Gerente de línea descendente. Además, un Gerente Reconocido Activo podrá reducir de 12 a 4 Puntos mensuales, al tener tres organizaciones descendentes distintas con Gerentes Reconocidos Activos que cuenten con al menos 25 Puntos o más mensuales cada una,

como se refleja en el 'RECAP' del mes anterior de cada Gerente de línea descendente.

5.4. Cualquier organización descendente de un Gerente Reconocido Activo que cuente un total de 25 Puntos Acreditados o más mensuales, como se refleja en el 'recap' del mes anterior, contará hacia la reducción en todos los mínimos de puntos acreditados de los Gerentes de línea ascendente de 12, 8 ó 4 puntos.



5.5. Cuando un Gerente Reconocido Activo genera 12 puntos personales y de grupo no gerencial, calificará para todas las Bonificaciones de Liderazgo correspondientes.



5.6. Si un Gerente Reconocido no está Activo (ver epígrafe 2.5) durante tres meses consecutivos o más, no tendrá derecho a recibir Bonificaciones de Liderazgo. Para poder empezar a recibir una Bonificación por Liderazgo, deberá estar Activo y tener 12 ó más Puntos Personales y de Grupo No Gerencial durante tres meses consecutivos antes de recalificar para una Bonificación de Liderazgo en el cuarto mes. Estos 12 (8 ó 4) puntos deberán acumularse en el país de residencia del distribuidor.

## **6 Gerente Águila**

6.1 (a) El programa Gerente Águila está diseñado para animar a los Gerentes a alcanzar y mantener un volumen de ventas, que produzca unos ingresos apropiados en las diferentes posiciones de Gerente en el Plan de Marketing. La posición de Gerente Águila se tiene que conseguir cada año, tras haberse calificado como Gerente Reconocido, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos en un año natural, es decir, de enero a diciembre:

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 un Gerente 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 su línea descendente.
2. Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila en su línea descendente.
3. Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila en su línea descendente.
4. Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila en su línea descendente.
5. Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila en su línea descendente.
6. Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila en su línea descendente.
7. Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila en su línea descendente.
8. Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila en su línea descendente.

(c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola compañía operativa, con excepción del requisito de nuevos puntos no gerenciales y el requisito de Gerentes Águila de línea descendente, tal como se explica a continuación.

(d) Un Gerente puede combinar nuevos puntos no gerenciales de varios países para contar hacia el requisito de 100 nuevos puntos.

(e) Un Gerente puede combinar sus Gerentes Águila de línea descendente de varios países con el propósito de alcanzar el estatus de Gerente Águila.

f) Si un Distribuidor llega a Gerente después del primer año:

1. Los Nuevos Distribuidores que él haya patrocinado durante el último mes del ascenso contarán para 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 serán prorrateados; sino que tendrá que alcanzar el total de 720/100 nuevos puntos acreditados y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del año, después de alcanzar el nivel de Gerente.

6.2 Los Gerentes Águila serán reconocidos como tal y ganarán un viaje de Nivel 3 al Rally Europeo, incluyendo billetes de avión para dos personas, tres noches de alojamiento en un hotel y dos pulseras del Rally (las comidas no están incluidas.)



## 7. PREMIOS DE GERENTES

### 7.1. Gerente Senior

Cuando un Gerente haya patrocinado y desarrollado a dos (2) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se convertirá en Gerente Senior y recibirá un nuevo broche de Gerente con dos granates.

#### 7.1.1. Gerente Soaring

Cuando un Gerente haya patrocinado y desarrollado a cinco (5) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se convertirá en Gerente “Soaring” y recibirá un nuevo broche de Gerente con cuatro granates.

Un Gerente Soaring con cinco (5) Gerentes Activos Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación se beneficiará de una reducción de los puntos necesarios para el programa de Incentivo Ganado: de 40 puntos para el nivel 1, de 50 puntos para el nivel 2 y de 60 puntos para el nivel 3.

## 7.2. PREMIOS DE GERENTES GEMA

### 7.2.1. Gerente Zafiro

Cuando un Gerente ha patrocinado y desarrollado nueve (9) Gerentes

Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación en su organización, se convertirá en Gerente Zafiro y será premiado con un nuevo broche de oro con cuatro zafiros. Los broches sólo serán entregados en un “Success Day” u otro evento de reconocimiento conducido por un representante autorizado.

La Distribución (distribuidor y cónyuge) del Gerente Zafiro será también premiada con un viaje con todos los gastos pagados de cuatro días y tres noches a un establecimiento turístico nacional a determinar por la compañía.

### **7.2.2 Gerente Diamante-Zafiro**

Cuando un Gerente ha patrocinado y desarrollado diecisiete (17) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se convertirá en Gerente Diamante-Zafiro y será reconocido en un “Success Day” con un nuevo broche de oro con dos diamantes y dos zafiros. a) La Distribución del Gerente Diamante-Zafiro también es honrada con una estatuilla especialmente diseñada.

b) Además, la distribución recibirá un viaje con todos los gastos pagados de cinco días y cuatro noches a un establecimiento turístico europeo a determinar por la compañía.

### **7.2.3 Gerente Diamante**

Cuando un Gerente crea y desarrolla veinticinco (25) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación en su organización, se convertirá en Gerente Diamante y será premiado con un broche de oro con un gran diamante. La distribución también es honrada con los siguientes privilegios:

a) Un anillo de reconocimiento de diamante, bellamente diseñado.

b) Estará exento del requisito de permanecer activo para recibir las Bonificaciones por Volumen de Grupo, siempre que un mínimo de veinticinco (25) Gerentes Patrocinados Reconocidos de 1ª Generación se encuentren Activos.

c) Un viaje con todos los gastos pagados de una semana al Rally Mundial.

#### **7.2.4 Gerente Doble Diamante**

Cuando un Gerente crea y desarrolla cincuenta (50) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación en su organización, se convertirá en Gerente Doble Diamante. La Distribución también es honrada con los siguientes privilegios:

- a) Un broche de oro especialmente diseñado con dos grandes diamantes.
- b) Un viaje con todos los gastos pagados de 10 días y 9 noches a Sudáfrica.
- c) Una pluma con hermosos diamantes incrustados.

#### **7.2.5 Gerente Triple Diamante**

Cuando un Gerente crea y desarrolla Setenta y Cinco (75) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación en su organización, se convertirá en Gerente Triple Diamante. La Distribución también es honrada con los siguientes privilegios:

- a) Un broche de oro especialmente diseñado con tres diamantes grandes.
- b) Un viaje con todos los gastos pagados por 14 días y 13 noches alrededor del mundo.
- c) Un exclusivo reloj personalizado (a discreción de Forever).
- d) Un Bronce de Edición Limitada (a discreción de Forever).

#### **7.2.6 Gerente Diamante Centurión**

Cuando un Gerente crea y desarrolla cien (100) Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación en su organización, se convertirá en Gerente Diamante Centurión. La Distribución recibirá también los siguientes privilegios:

- a) Un broche de oro especialmente diseñado con 4 grandes diamantes.

7.3 Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación de todos los países, con el propósito de alcanzar los niveles

de Gerente Senior a Diamante Centrurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación puede ser contado solamente una vez.

## 8. BONIFICACIÓN GEMA

Los Gerentes Gema que han calificado para recibir una bonificación por liderazgo podrán también calificar para recibir la bonificación Gema alcanzando los siguientes requisitos:

8.1 Los Gerentes Gema que cuentan con nueve (9) o más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 1% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Compras Acreditadas de sus grupos en ese mes (7%, 4%, 3%). (Gerentes Heredados, Transferidos o No reconocidos no son Gerentes Patrocinados).

8.2. Los Gerentes Gema que cuentan con diecisiete (17) o más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 2% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Compras Acreditadas de sus grupos en ese mes (8%, 5%, 4%).

8.3. Los Gerentes Gema que cuentan con veinticinco (25) o más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 3% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Compras Acreditadas de sus grupos en ese mes (9%, 6%, 5%).

|   | Requisitos  | 1ª Gen. | 2ª Gen. | 3ª Gen. |
|---|---|---------|---------|---------|
| Gerente Zafiro  | Nueve Gerentes Reconocidos Activos de Primera Generación.       | 7%      | 4%      | 3%      |
| Gerente Diamante Zafiro   | Diecisiete Gerentes Reconocidos Activos de Primera Generación.  | 8%      | 5%      | 4%      |
| Gerente Diamante  | Veinticinco Gerentes Reconocidos Activos de Primera Generación. | 9%      | 6%      | 5%      |
| Los porcentajes anteriores incluyen la Bonificación por Liderazgo |   |         |         |         |

8.4. Los distribuidores extranjeros podrán contar para la calificación de la bonificación de Gerente Gema si han recalificado como Gerentes Patrocinados en ese país. Una vez que recalifiquen y reciban un waiver de su País de Residencia, podrán ser considerados activos y podrán ser contados por su línea ascendente para la calificación de la Bonificación Gema.

8.5. En relación con el Patrocinio Internacional, la Bonificación Gema será pagada por cada país de acuerdo con la actividad de los Gerentes en ese país. Por lo tanto, para calificar para una Bonificación Gema de cualquier país, usted deberá tener el número requerido de Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación localizados en ese país específico durante el mes en el cual haya calificado para una bonificación.

## **9. PROGRAMA DE INCENTIVOS GANADOS**

9.1. Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen la intención de promover principios sólidos de desarrollo del Marketing Multinivel. Esto incluye el patrocinio y venta de productos adecuados en cantidades utilizables y revendibles. Los puntos y premios de concursos son intransferibles y serán otorgados sólo a aquellos que se califiquen desarrollando sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Marketing de Forever Living Products y las Políticas de la Compañía.

9.1.1. Los Broches de reconocimiento y viajes al Rally Mundial serán otorgados solamente a la Distribución, tal como aparece en el formulario de Solicitud del Distribuidor archivado en la Oficina Matriz.

9.1.2. Los viajes de incentivo, incluyendo los viajes del Súper Rally Internacional y Post Rally (tradicional y plata) y los viajes Gema, incluyendo Zafiro, Diamante-Zafiro, Doble Diamante y Triple Diamante, son otorgados al Distribuidor y cónyuge. Si no hay cónyuge, o éste no puede asistir, el Distribuidor puede elegir para acompañarle, a otra persona mayor de edad y que reúna las condiciones para ser patrocinado como distribuidor.

9.2. Todos los Distribuidores Activos son elegibles para participar en el Programa de Incentivos Ganados. Todos los gerentes que participen en este programa deberán ser reconocidos.

9.3. Los importes recibidos como premio del Incentivo Ganado serán usados por el Distribuidor para comprar o arrendar un bien en su nombre, como un automóvil, casa, barco, avión, etc.

9.4. Hay disponibles tres niveles de incentivos:

Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de 400,00 € al mes durante un máximo de 36 meses.

Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de 600,00 € al mes durante un máximo de 36 meses.

Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de 800,00 € al mes durante un máximo de 36 meses.

9.5. Se requieren tres (3) meses consecutivos para calificar.

9.6. Los requisitos para los meses respectivos se ilustran en la siguiente tabla:

|  | Nivel 1 | Nivel 2 | Nivel 3 |
|--|---------|---------|---------|
| Puntos necesarios el 1 <sup>er</sup> mes | 50      | 75      | 100     |
| Puntos necesarios el 2 <sup>o</sup> mes  | 100     | 150     | 200     |
| Puntos necesarios el 3 <sup>er</sup> mes | 150     | 225     | 300     |

9.7. El volumen del tercer mes debe ser mantenido a partir de entonces. Si el volumen total de puntos del Distribuidor se reduce por debajo de dicho nivel en cualquier mes, la bonificación mensual ganada reflejará solamente la cantidad ganada basada en 2.66 € por punto.

9.8. Si el volumen total de puntos del Distribuidor calificado baja de 50 en cualquier mes, durante ese mes no se pagará la bonificación por incentivo

ganado. Si en los meses siguientes los puntos aumentan a 50 ó más, el incentivo se pagará de acuerdo al párrafo 9.7.

9.9. Los puntos acreditados por volumen total se basan en puntos personales, de grupo personal, más 40% de los puntos de grupo de cualquier Gerente de 1ª Generación, más 20% de los puntos de grupo de cualquier Gerente de 2ª Generación, más 10% de los puntos de grupo de cualquier Gerente de 3ª Generación.

9.10. Todos los Gerentes que tengan cinco (5) Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación personalmente patrocinados durante el tercer mes de calificación estarán obligados a tener un volumen de sólo 110, 175 ó 240 puntos para los niveles uno, dos y tres respectivamente. Por cada cinco (5) Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, y todos los meses subsiguientes durante el período de 36 meses, los puntos acreditados serán reducidos a 40 para el nivel 1, 50 para el nivel 2, y 60 para el nivel 3. Cuando un gerente tiene veinticinco (25) ó más Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación personalmente patrocinados en cualquier mes dado, será eximido del requisito de puntos acreditados para su incentivo ganado ese mes.

9.11. Después de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un distribuidor se podrá calificar para el Incentivo Ganado de nivel superior el mes siguiente. Por ejemplo, un distribuidor califica para el nivel 1 en enero, febrero y marzo. Este distribuidor será elegible para calificar para el nivel 2 ó 3 en abril.

9.12. Al término del período de 36 meses, un Distribuidor podrá volver a calificarse para un nuevo Incentivo Ganado utilizando los mismos requisitos descritos anteriormente. Esta re-calificación puede ser lograda durante



cualquiera de los tres meses consecutivos durante el período de seis (6) meses inmediatamente previo al término del período original de 36 meses.

## **10. SUPER RALLY INTERNACIONAL FOREVER LIVING PRODUCTS**

10.1. Los Gerentes que cumplan con el requisito mínimo de acumular 1,500 puntos de grupo anuales desde el 1° de abril de un año hasta el 31 de marzo del año siguiente, se calificarán para asistir, con gastos de viaje y estancia pagados, al próximo Súper Rally Internacional Forever Living Products. Adicionalmente recibirán 500\$ en efectivo para gastos personales, entregados únicamente en el rally. Para alcanzar los premios de 1.500 y más puntos, los Distribuidores pueden combinar los puntos de todos los países donde tengan grupos. Cada Distribuidor será responsable de proporcionar a su Oficina Central, a más tardar el 30 de abril, el comprobante de los puntos acumulados en otros países. El Gerente conocerá al Personal Ejecutivo y asistirá al Rally, seminarios y reuniones de formación o motivación. Los Gerentes que califiquen por primera vez, también asistirán al Post-Rally Tour Tradicional.

10.2. Una vez que el Gerente haya calificado para el Súper Rally Internacional Forever Living Products, podrá recalificar al alcanzar de nuevo 1.500 puntos durante el período del concurso y asistirá únicamente al Súper Rally Internacional Forever Living Products. Los Gerentes también podrán calificar para asistir al Post Rally Tour de Plata al acumular 2.500 puntos personales y de grupo durante el período del concurso.

10.2.1. Los Gerentes que acumulen 2.500 puntos, y por tanto califiquen para asistir al Súper Rally y Post Rally Tour de Plata, recibirán 1.000\$, para gastos personales, entregados únicamente en el rally.

10.2.2. Los Gerentes que acumulen 5.000 puntos en el periodo de calificación, calificarán para el Súper Rally y Post Rally Tour de Plata, recibirán 2.000\$,

entregados únicamente en el rally, tendrán un reconocimiento especial en el Súper Rally y el derecho a utilizar facilidades de VIP en la zona de venta del evento.

10.2.3. Los Gerentes que acumulen 7.500 puntos calificarán para asistir al Súper Rally y Post Rally Tour de Plata, recibirán 3.000\$ para gastos personales, entregados únicamente en el rally, el derecho a utilizar facilidades de VIP en la zona de venta del evento y una invitación para participar en la Reunión Eagle Summit, que se celebra anualmente, pagada por la Compañía.

10.2.4. Adicionalmente, los Gerentes que acumulen 10.000 puntos, además de todo lo anterior, podrán realizar su vuelo de ida y vuelta al Rally en clase Business.

10.2.5. Los Gerentes que acumulen 12.500 puntos o más, calificarán para lo mismo que en los 10.000 puntos y además recibirán 12.500\$ para gastos personales, entregados únicamente en el rally.

10.3 Para el Post Rally Tour de Plata únicamente: Distribuidores elegibles que deseen traer a sus hijos pueden hacerlo, siempre y cuando estén de acuerdo con los siguientes términos:

- a) Todos los gastos de transporte, alojamiento, comidas y misceláneos de sus hijos, deben ser pagados por los distribuidores.
- b) No se permitirán niños en las funciones de comida u otras actividades, por ejemplo, viajes diarios, actividades en la playa, etc.
- c) No podremos acomodar niños en los vuelos chárter. Por lo tanto, los distribuidores necesitarán planificar el vuelo por separado para sus hijos y, si es necesario que el distribuidor viaje con sus hijos, se requerirá que el distribuidor pague su propio billete de avión.

10.4. Para poder lograr el premio de los diferentes niveles de puntos, 1.500 a 12.500, un distribuidor podrá combinar los puntos que acumulen sus líneas de todos los países donde tiene un grupo. Será la responsabilidad del

distribuidor proporcionar a su Oficina Matriz, a más tardar el 30 de abril de cada año, el comprobante de puntos acumulados en otros países.

10.4. Un distribuidor podrá calificar en su país de residencia para los siguientes premios:

a) 1.000 a 1.499 Puntos Acreditados

Hospedaje por tres noches, comidas y dos pulseras para el Rally.

b) 750 a 999 Puntos Acreditados

Hospedaje por una noche y dos pulseras para el Rally.

c) 500 a 749 Puntos Acreditados

Dos pulseras para el Rally.

d) 250 a 499 Puntos Acreditados

Una pulsera para el Rally.

10.5 No se permitirá la combinación de puntos internacionales para Súper Rally Internacional Forever Living Products si no se alcanza la cantidad mínima de 1.500 puntos.

10.6 Para los premios del Súper Rally no se tomarán en cuenta los puntos de grupo generados durante cualquier mes en que un Distribuidor no haya estado Activo, sin embargo, cualquier punto personal generado por el Distribuidor se contará sin importar su estado de Actividad.

## **11. NIVEL DE GERENTE Y RECALIFICACIONES**

### **Gerentes Heredados**

11.1. 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.

11.2. Si el Gerente rescindido es un Gerente Reconocido Patrocinado

que además cuenta con Gerentes de 1ª Generación Reconocidos en su organización, dichos Gerentes serán clasificados como “Gerentes Heredados” de 1ª Generación bajo su nuevo Patrocinador designado. Sin embargo, uno de estos gerentes podrá ser elegido como un Gerente “Patrocinado” para reemplazar al gerente de primera generación rescindido.

11.3. El “Gerente Heredado” no afectará a las bonificaciones por volumen o por liderazgo pagadas a cualquier gerente o su organización de línea ascendente. Sin embargo, la actividad de un “Gerente Heredado” no contará para la calificación de la Bonificación Gema o reducción de puntos para el Programa de Incentivo Ganado, ni para obtener el nivel de Gerente Gema, ni para cualquier otro programa.

### **Gerentes Transferidos**

11.4. Un Gerente que se Patrocine internacionalmente en un país distinto a su país original de patrocinio será un “Gerente Transferido”. Los “Gerentes Transferidos” no cuentan hacia el nivel de Gerente Gema, la calificación para la Bonificación Gema, la reducción de puntos acreditados para el Programa del Incentivo Ganado, ni para ningún otro programa.

### **Calificación de la Actividad**

11.5. Los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes, que no cumplan con su mínimo de Compras Personales Acreditadas (véase 2.5), no recibirán bonificación por volumen de grupo durante ese mes y no serán considerados como “Distribuidores Activos”. Cualquier bonificación no ganada será pagada al siguiente Distribuidor Activo de línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste será pagada al siguiente Distribuidor Activo de línea ascendente y así sucesivamente. Los Distribuidores que pierdan el derecho a cualquier bonificación podrán volver a calificarse el siguiente mes (con aplicación no retroactiva) como Distribuidores Activos.

11.6. Todos los puntos acreditados son calculados en períodos de un mes natural. Ejemplo: del 1 al 31 de enero, del 1 al 30 de abril, etc.

### **Procedimientos de Recalificación**

11.7. Si usted es un Gerente No-Reconocido, se puede recalificar como Gerente Reconocido, si cumple con los siguientes requisitos:

- a) Deberá estar Activo con cuatro (4) puntos personales (véase 2.5)
- b) Deberá tener un total de 120 puntos acreditados Personales y No-Gerenciales en uno o dos meses consecutivos. Usted podrá usar los puntos acreditados que no estaban asociados con la ascensión de un Gerente de línea descendente del último mes cuando usted alcanzó la posición de Gerente No-Reconocido para recalificar como Gerente Reconocido, con la condición de que la recalificación ocurra durante el mes inmediatamente siguiente.
- c) Comenzando con la fecha cuando usted completó los 120 puntos personales y No-Gerenciales, usted comenzará a acumular las Bonificaciones de Liderazgo y los Puntos Acreditados de Liderazgo en pedidos realizados a partir de esa fecha, siempre y cuando usted se haya calificado para recibir la Bonificación de Liderazgo (véase 5).

11.8. Si usted es un Gerente Transferido o Heredado, se puede re-calificar como Gerente Patrocinado, si cumple con los siguientes requisitos:

- a) Deberá tener un total de 120 Puntos Personales y de Grupo No-Gerenciales en uno o dos meses consecutivos.
- b) Deberá estar Activo con cuatro (4) Puntos personales durante el mes en que los 120 Puntos son generados (véase 2.5)
- c) Si se re-califica en el extranjero, deberá alcanzar el nivel de Activo (véase 2.5), ya sea en su país de residencia o en el país donde alcance su nivel de Gerente Patrocinado.

## **12. POLITICA DE REPATROCINIO (Cambio de Patrocinador)**

12.1. Un Distribuidor ya existente que haya sido distribuidor durante al menos 24 meses y/o que durante dicho periodo de 24 meses no haya realizado ningún pedido, ni recibido ningún pago por parte de FLP u otro distribuidor, ni patrocinado a ningún nuevo distribuidor, podrá solicitar su repatrocinio por otro distribuidor.

(b) A partir del 1 de noviembre de 2010, un Distribuidor que haya sido patrocinado por seis meses completos y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor, será elegible para escoger a un nuevo Patrocinador.

(c) Los Distribuidores que escojan a un nuevo Patrocinador perderán cualesquier líneas descendentes anteriores y puntos acumulados para ascenso, y se considerarán nuevos patrocinados para efectos de los incentivos pertinentes. Al Distribuidor que solicita ser repatrocinado se le exigirá firmar una declaración jurada bajo pena de perjurio (Solicitud de Repatrocinio) con respecto a esta política antes de permitirle el repatrocinio. Dicha solicitud deberá ser firmada también por el nuevo patrocinador del distribuidor que se Repatrocina.

12.2. Los Distribuidores Repatrocinados comenzarán de nuevo en el nivel de Distribuidor y comprarán al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP) bajo su nuevo Patrocinador. Perderán sus líneas u organización previa en todos los países en que fueron patrocinados, y no se tomarán en cuenta para el requisito de patrocinio bajo el Programa de Incentivo de Reparto de Beneficios. Sin embargo, sí contarán para los requisitos de patrocinio en los Incentivos de Gerente Águila y Rally Europeo.

## **13. PROCEDIMIENTO DE PEDIDOS**

13.1. Todos los Distribuidores deberán realizar sus pedidos directamente a la Compañía. A partir del 1 de abril de 2010, toda persona en el nivel

de Distribuidor deberá comprar producto al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP), lo que significa un 15% de descuento del precio al por menor. Después que un Distribuidor (sin importar el nivel) personalmente compra al menos 2 puntos de producto a la Compañía en cualquier período de dos meses consecutivos, podrá entonces comprar al precio al por mayor. La diferencia entre el NDP y el Precio al Por Mayor, será pagada al patrocinador inmediato.

13.2. Todos los pedidos deberán estar acompañados por cualquiera de las siguientes formas de pago:

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

13.3. El importe mínimo de pedido será el establecido por la oficina central de cada país.

13.4. Todos los pedidos deberán ser efectuados en un Centro de Formación y Venta al Distribuidor autorizado o a la Oficina Central, mediante teléfono, fax, e-mail u on-line en la página web de Forever Living Products.

13.5. Revise todos los pedidos a su entrega y avise de inmediato a su Centro de Formación y Venta al Distribuidor si existiera alguna discrepancia en relación a su condición o cantidad. Si realizó el pedido por Internet, comuníquese con la Oficina Central.

13.6. Todos los pedidos junto con su pago correspondiente deberán ser recibidos antes de que termine el último día del mes en un Centro de

Formación y Venta al Distribuidor autorizado o vía Internet hasta las 23:59 Hrs., para poder calificar para bonificaciones generadas durante ese mes.

13.7. 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.

13.8. 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.

13.9. Los Distribuidores estarán autorizados a comprar productos con el fin de utilizar dichos productos dentro de su actividad comercial y para su uso personal en el país donde residan. Los Distribuidores no estarán autorizados a comprar productos con el fin de exportar dichos productos a un país extranjero, excepto para su uso personal y familiar, sin permiso por escrito de la Oficina Central en Madrid. Del mismo modo, los distribuidores no podrán adquirir de otras filiales extranjeras productos que no sean comercializados en su país de residencia, salvo que exista una autorización previa de la oficina central de su país de residencia y dichos productos sean para su exclusivo uso personal o el de sus familiares más inmediatos.

13.10. Un Distribuidor no podrá comprar productos por un valor superior a 25 Puntos en cualquier mes natural sin autorización previa de la Oficina Central.

#### 13.11 SE PROHIBE LA COMPRA DE BONIFICACIONES

La “Compra de Bonificaciones” queda terminantemente prohibida. Entiéndase como compra de bonificaciones: a) la inscripción de personas



sin su conocimiento y/o la ejecución de una Solicitud de Distribuidor Independiente y Acuerdo de esas personas sin su consentimiento; b) la inscripción fraudulenta de una persona como Distribuidor; c) la inscripción o el intento de inscribir a personas no existentes (“fantasmas”) como Distribuidores o Clientes, con el propósito de calificar para comisiones o bonificaciones; d) cualquier otro mecanismo por el cual se realicen compras estratégicas con el fin de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones, sin que el Distribuidor vaya a dar un verdadero uso a los productos comprados.

## **14. REQUISITOS LEGALES**

### **14.1 Contratistas Independientes**

4.1.1. Todos los Distribuidores son considerados como Contratistas Independientes. Se requiere que gestionen su negocio dentro de los términos del Acuerdo de Distribución y en cumplimiento de las Normas y Políticas de la Compañía que son aplicables en el país en el cual están haciendo negocio.

14.1.2. Una Distribución de Forever Living Products estará compuesta por el Distribuidor y su cónyuge o en su caso, de la persona soltera que aparece en el formulario de Solicitud del Distribuidor archivado en la Oficina Central.

14.1.3. Las parejas deberán ser patrocinadas juntas en el mismo formulario de Solicitud del Distribuidor. Las parejas no se podrán patrocinar mutuamente. Si un cónyuge escoge no ser Distribuidor de Forever Living Products, el otro cónyuge que actúa como Distribuidor de Forever Living Products da su acuerdo expresamente y comprende que su Distribución puede ser rescindida por cualquier acción llevada a cabo por el cónyuge no-Distribuidor que viole las Normas de la Compañía.

14.1.4. La relación entre el Distribuidor y Forever Living Products es de naturaleza contractual. Sólo personas adultas, de 18 años o mayores, pueden formalizar un contrato con Forever Living Products para ser Distribuidores.

14.1.5. Forever Living Products está de acuerdo en vender producto a dicho Distribuidor y pagar bonificaciones por volumen como está descrito en el Plan de Marketing de la Compañía, mientras que tal Distribuidor no viole dicho contrato de Distribuidor con Forever Living Products.

14.1.6. En caso de que distribuidores de la línea descendente de un distribuidor se patrocinen (registren) en un país extranjero en el cual no estuviera previamente patrocinado, automáticamente el distribuidor aparecerá como patrocinado (registrado) en ese país y estará de acuerdo con las políticas predominantes así como las leyes locales de dicho país.

## **14.2. Políticas de la Compañía**

14.2.1. Las Políticas de la Compañía han sido implementadas para imponer restricciones, reglas y códigos para procedimientos de venta y marketing adecuados y para prevenir actos incorrectos, abusivos o ilícitos. Las Políticas de la Compañía son revisadas, modificadas y actualizadas regularmente.

14.2.2. Cada Distribuidor tiene la obligación de conocer y aceptar las Políticas de la Compañía.

14.2.3. Cada Distribuidor, al firmar el formulario de Solicitud de Distribuidor, está de acuerdo en cumplir con las Políticas de la Compañía de Forever Living Products. Los términos allí descritos se refieren específicamente al compromiso contractual del Distribuidor para seguir las Políticas de la Compañía de Forever Living Products. Al comprar producto de Forever Living Products, el Distribuidor reafirma su compromiso de cumplir con las Políticas de la Compañía.

14.2.4. Cualquier transferencia distinta a la herencia de una Distribución de Forever Living Products va en contra de las Políticas de la Compañía. Sin la previa autorización de la compañía, dicha transferencia será anulada. En relación a esta provisión, el cambio en la titularidad de un fideicomiso establecido en relación a una distribución, será considerado como una transferencia y por tanto requerirá aprobación escrita por parte de la Compañía.

14.2.5. Los Distribuidores no deberán permitir que la literatura de la Compañía o sus productos sean vendidos o exhibidos en cualquier tipo de tiendas de venta al detalle de cualquier tipo de productos, puestos, quioscos, mercadillos u otras exhibiciones ambulantes de esa índole. Sin embargo, las exhibiciones o ferias que tengan una duración menor de una semana y sólo sean celebradas en el mismo lugar una vez al año, serán consideradas como temporales. La participación de los distribuidores en dichos eventos será admitida tras la comunicación a la Oficina Central.

Forever Living Products no podrá coartar la libertad de empresa de sus distribuidores para que varios puedan participar simultáneamente en una exhibición de estas características, aunque animará siempre a los distribuidores a una presencia única y compartida. En cambio, si la organización del evento limita la participación a un solo representante por marca o empresa, Forever Living Products autorizará dicha participación al primer distribuidor que la solicite y cuente con la aprobación y registro de la organización de la feria o exposición.

Los Distribuidores que tengan oficinas orientadas a servicios, peluquerías, salones de belleza, consultas de profesionales de la salud, balnearios, clubes deportivos, etc., son excepciones a esta norma y se les permitirá exhibir y vender productos dentro de su oficina, tienda, consulta o club. Sin embargo, no estarán permitidos ningún tipo de anuncios exteriores o exhibición en escaparates o ventanas para hacer propaganda a la Compañía o sus productos. Los productos pueden promocionarse y servirse en restaurantes, cafeterías y hoteles por porciones de vaso.

14.2.6. Las prácticas del “Stacking” -comprar producto de la Compañía a nombre de un Distribuidor que no sea usted- y el “Buy in” -comprar productos de la Compañía en cantidades que excedan lo que se puede vender inmediatamente- no serán permitidas y de producirse, podrá representar la pérdida de una calificación o incluso la rescisión de sus derechos como Distribuidor.

14.2.7 Los Distribuidores de Forever Living Products no deberán desacreditar a otros Distribuidores, a los productos/servicios de FLP, Plan de Compensación y Marketing, o a los empleados de FLP, enfrente de otros Distribuidores o 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.

### **14.3 Ceses**

14.3.1. El cese significa una finalización de todos los privilegios y derechos contractuales disponibles a un Distribuidor de Forever Living Products incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. El cese resultará en la inhabilidad de calificar para ingresos y bonificaciones por volumen y cese de participación en el Programa de Incentivos Ganados, de premios y de otros programas de beneficios patrocinados por la Compañía.

14.3.1.1 Después de dos años, un Distribuidor cesado puede volver a rellenar una solicitud de Distribuidor, sujeta a la aprobación por parte de la Oficina Matriz. Después de dicha aprobación, el Distribuidor ingresará en el nivel de Nuevo Distribuidor, sin conservar su línea descendente anterior.

14.3.2. Un Distribuidor cesado deberá, bajo demanda de Forever Living Products, ser responsable de remunerar, devolver o compensar a Forever Living Products por cualquier programa de beneficios, premios, inventario o bonificaciones recibidas de Forever Living Products desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicho cese. Después de recuperar cualquier costo o daño resultantes por la conducta del distribuidor cesado, las bonificaciones descalificadas, causadas por tal cese, deberán ser

pagadas al siguiente Distribuidor de línea ascendente calificado que no está en violación de los términos contractuales.

14.3.3. Las actividades prohibidas que son motivo de cese y de responsabilidad por daños y perjuicios debido a tales actos incluyen, pero no están limitadas a las siguientes conductas:

14.3.3.1. La impresión, reproducción, distribución o uso, sin autorización, de materiales de promoción y ayuda a la venta y al patrocinio (folletos, catálogos, tarjetas, etc.).

Ciertos materiales de promoción pueden ser utilizados si se ha recibido una aprobación escrita previa por parte de la Oficina Central. Esta regla es también de aplicación a todo tipo de anuncio, reportaje, página web, entrevista u otros medios que pueda confeccionar o elaborar un distribuidor en el curso de su actividad profesional como tal.

14.3.3.2. Forever Living Products es una Compañía construida sobre la base de la calidad de sus productos y el uso de los mismos por los consumidores. Queda prohibido a los Distribuidores comprar productos o incitar a otros Distribuidores a comprar con el único propósito de calificar para bonificaciones. Para poder asegurar que no esté ocurriendo un exceso en el inventario, se aplicarán las siguientes normas:

a) Cada distribuidor que compre producto que fue incluido en un pedido anterior, deberá también confirmar y certificar a la Compañía que el 75% del pedido previo ha sido vendido o utilizado. Los Distribuidores deberán mantener registro exacto de las ventas mensuales de sus clientes, cuyos registros podrán ser sometidos a inspección por parte de la Compañía que lo notificará con una anticipación razonable. Tales registros deberán incluir informes en los que se refleje el inventario actual a fin de mes.

b) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de re-compra en el cese de una Distribución, pero Forever Living Products no recomprará productos o asignará reembolsos en productos certificados como

consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de producto vendido o consumido para poder ascender en el Plan de Marketing será motivo de cese.

c) Para desanimar a cualquier Distribuidor a que motive a otros Distribuidores a evadir la prohibición de acumulación en exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un Distribuidor cesado cualquier bonificación pagada por producto devuelto por el Distribuidor cesado.

d) Además de sus actividades minoristas, los Distribuidores podrán vender los productos únicamente a sus Distribuidores personalmente patrocinados, pero no por debajo del precio de coste. Cualquier otra venta a otros Distribuidores, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida y susceptible de vulneración de derecho a la competencia, tanto para el Distribuidor que hace la venta como para el Distribuidor que hace la compra. No se permitirán los puntos equivalentes 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 los ajustes resultantes de este incumplimiento.

Además, los Distribuidores participantes, involucrados en esta actividad prohibida estarán sujetos a ser cesados.

14.3.3.3. El participar en actividades que estén prohibidas en todas las secciones de los puntos 14.9, 14.11, 14.12, 14.13 y 14.14 tal y como allí se establece.

El participar en actividades prohibidas que incluyan solicitar o incitar a cualquier persona que un Distribuidor sepa, o bajo las circunstancias que debía saber, que es un Distribuidor de Forever Living Products, para que venda otros productos de cualquier naturaleza para otra compañía de marketing directo

o a través de la misma, o intente (en la opinión de Forever Living Products) desarrollar o establecer un negocio que pueda causar un efecto dañino a, o que sea a expensas de su grupo de Forever Living Products, de Forever Living Products o de otros Distribuidores calificados.

14.3.3.4. Aparecer o permitir que aparezca, el nombre, datos de contacto o la imagen del Distribuidor o se haga referencia a los mismos, en cualquier material o medio de comunicación, promoción o reclutamiento de otra compañía de venta directa.

14.3.3.5. Vender o exhibir literatura o productos de la Compañía en Tiendas de Venta al detalle de cualquier tipo de productos, mercadillos, ferias distintas de las señaladas más arriba (ver 14.2.5), quioscos, tiendas online de subastas o venta, o en violación de las Normas de Internet y/o directivas de Publicidad y Promoción.

14.3.3.6. Cualquier acción o fallo en actuar por parte del Distribuidor, que muestre indiferencia intencional y/o negligencia flagrante de las Políticas de la Compañía.

14.3.3.7 Únicamente FLP podrá realizar declaraciones con respecto a las propiedades terapéuticas, curativas o de seguridad de los productos. Los distribuidores de FLP solamente podrán utilizar declaraciones aprobadas oficialmente por FLP o que se encuentren recogidas en la literatura de FLP. No está permitido hacer declaraciones médicas sobre los productos de FLP. El distribuidor que tenga un cliente con tratamiento médico ha de recomendar a su cliente que consulte e informe a su médico antes y durante el consumo de los productos.

14.3.3.8 A menos que se obtenga aprobación previa por escrito por parte 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, dedicación, y el entrenamiento y supervisión que el Distribuidor provea a su organización y a su negocio FLP.

## **14.4. Resolución de Disputas/Exención de Juicio**

14.4.1. 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.

14.4.2 Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio por el cual el Distribuidor tiene 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 el 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 FLP-EEUU y Forever Living Products International, Inc., tal como se indica arriba y como está establecido en la página web de la oficina matriz de FLP en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

## **14.5 Renuncia Voluntaria**

14.5.1. Si un Distribuidor desea renunciar a su Distribución, deberá hacerlo por escrito. Dicho escrito deberá ir firmado por la persona o personas que



figuren en la ficha de distribución. La fecha efectiva de cese es la fecha en la cual la Oficina Central acepte la solicitud de 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 ese momento. Después de dos años, un Distribuidor puede volver a solicitar su alta nuevamente, sujeta a la aprobación de la Oficina Central. Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor comenzará con el nivel de Nuevo Distribuidor y no recuperará su línea descendente anterior.

14.5.2. Una vez que un Distribuidor ha cesado, su cónyuge (si es aplicable) también se considera cesado.

## **14.6. Solicitudes Válidas**

14.6.1. Con la excepción del repatrocinio autorizado, es contrario a la Política de la Compañía que cualquier Distribuidor, directa o indirectamente, cambie de Patrocinador. Forever Living Products considerará válida solamente la primera solicitud recibida por la Oficina Matriz que vaya acompañada de un primer pedido del nuevo distribuidor. Las solicitudes posteriores serán rechazadas.

14.6.2. No se permitirá una Distribución, ni cualquier línea descendente resultante, creada u operada por poder de representación, ya sea intencional o inadvertidamente. Ésta será ajustada por el Comité Ejecutivo para que esté en cumplimiento con las Políticas de la Compañía. Será inapelable la decisión del Comité Ejecutivo de cesar una distribución, rechazar, reajustar o ajustar bonificaciones, puntos, compensación o cualesquiera premios de incentivos, debido a la implicación del Distribuidor, sea por acción o por omisión, en actividades que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Cualquier actuación del Distribuidor inclusive por omisión así como la no consideración de las Políticas de la Compañía, se penalizarán con severidad, incluyendo la posibilidad de cese y/o acciones legales por daños y perjuicios.

## **14.7. Transferencias Testamentarias**

14.7.1. Los derechos hereditarios de una Distribución están limitados y restringidos de la manera siguiente:

14.7.1.1. El heredero debe ser una persona que pueda calificar como Distribuidor.

14.7.1.2. Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, un fideicomiso o tutela tendrá que ser establecida para herederos múltiples o menores de edad. En caso de que sea establecido un fideicomiso, una copia debe ser presentada para su archivo en Forever Living Products. Sus términos deberán claramente permitir que el fideicomisario actúe como un 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.

14.7.1.3. Un fideicomisario o tutor deberá retener el nivel de Distribuidor mientras 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 la previa aprobación de la corte.

14.7.1.4. Un fideicomisario, tutor, cónyuge u otro representante calificado como Distribuidor deberá ser responsable por las acciones del beneficiario, pupilo o su cónyuge para propósitos de cumplimiento de los términos de la política del convenio de la Distribución. La violación de las políticas de la Compañía por cualquier parte de las personas arriba citadas podría resultar en la rescisión de la Distribución.

14.7.1.5. La posición de la Distribución que puede ser heredada dentro del Plan de Marketing de la Compañía está limitada al reconocimiento que no sea por encima de la posición de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas a los mismos niveles y requisitos del fallecido. A los Gerentes de 1ª generación de una Distribución heredada se les considerará como Gerentes Heredados. Las posiciones de la Distribución debajo de Gerente serán heredadas a esos niveles.

14.7.1.6. Todas las Solicitudes de Distribuidor de Forever Living Products que lleven dos firmas, prescindiendo de cuando hayan sido firmadas, serán consideradas como Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente (JTWRS, en inglés.) Si usted vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, ésta se tratará como PROPIEDAD COMUNITARIA CON DERECHO DEL SUPERVIVIENTE.

Después de haber confirmado el fallecimiento de una de las partes cuya firma aparece en la Solicitud de Distribución, la Distribución de Forever Living Products automáticamente será transferida al superviviente. Esto se aplicará prescindiendo de lo que se haya establecido en el Testamento del distribuidor fallecido. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Distribuidor de Forever Living Products, el superviviente de los dos será el único distribuidor después de la muerte del primero. Si usted no desea este resultado, deberá ponerse en contacto con la Oficina Central para expresar sus necesidades y determinar si éstas se pueden acomodar. Tenga en cuenta que ningún cambio se podrá hacer en la Distribución mientras usted esté vivo, con la excepción de una separación legal o divorcio. En caso de que haya un cambio en el estado marital, o cuando un distribuidor que cumplimentó una solicitud de forma individual quiera incluir en la misma a un cónyuge, el Distribuidor deberá enviar a la Oficina Central una solicitud de inclusión de cónyuge, indicando los datos de su cónyuge. En ese momento, la Compañía tratará la Distribución como TENENCIA CONJUNTA CON DERECHO DEL SUPERVIVIENTE. En caso de muerte en la Distribución de una persona soltera, tal Distribuidor deberá tener un Testamento o Fideicomiso. La Compañía considera la TENENCIA CONJUNTA CON DERECHO DEL SUPERVIVIENTE y el Fideicomiso como medios legales para transferir bienes en caso de muerte, sin recurrir a procedimientos legales para adjudicar propiedades al heredero correspondiente.

## **14.8 Transferencias por Causa de Divorcio**

14.8.1. Los esposos no podrán patrocinarse mutuamente. Los Distribuidores que se casen entre sí, podrán mantener Distribuciones separadas que ya existían antes del matrimonio. En dichos casos el nombre de uno no podrá ser añadido como cónyuge en la Distribución del otro. Alternativamente, uno de los cónyuges podrá renunciar a su Distribución e incluir su nombre en la Distribución del otro. Bajo ninguna circunstancia podrán ser combinadas Distribuciones separadas.

14.8.2. En caso de que un Distribuidor se case con un no-Distribuidor, este Distribuidor debe presentar un formulario de inclusión de cónyuge, firmado por el Distribuidor existente, así como por su cónyuge. Independientemente de que se presente un formulario para el nuevo cónyuge o no, el Distribuidor existente da su consentimiento expresa y comprende que su Distribución podría ser cesada por cualquier acción tomada por su cónyuge que violase las políticas de la Compañía, como si el nuevo cónyuge fuese un Distribuidor de Forever Living Products.

14.8.3. Durante un divorcio pendiente o negociación de disputa de propiedad, Forever Living Products continuará efectuando pagos al Distribuidor registrado como lo había hecho previamente a la acción pendiente.

14.8.4. En caso de divorcio o separación legal, un acuerdo legal de disputa de propiedad impuesto podría designar que la Distribución sea entregada a un cónyuge u otro. La Distribución no podrá, sin embargo, ser dividida. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de esta Distribución. El otro cónyuge podrá escoger establecer su propia Distribución manteniendo el mismo nivel del Plan de Marketing, pero no por encima de Gerente. El susodicho cónyuge deberá utilizar el mismo patrocinador. La nueva Distribución del otro cónyuge será considerada para el patrocinador como Heredada hasta que vuelva a calificar.

14.8.5 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, directa, indirecta, especial o daños subsidiarios así como de cualquier otra pérdida incurrida o sufrida por el Distribuidor como resultado de:

a.) El incumplimiento por parte del Distribuidor de su Acuerdo de Distribución con Forever Living Products de los Procedimientos y Políticas de Forever Living Products; b.) La promoción u operación de la Distribución de FLP del Distribuidor y las actividades del Distribuidor relacionadas con ella; c.) La información o datos equivocados que el Distribuidor proporcione a Forever Living Products o a sus Asociados; o d.) Que el distribuidor deje de facilitar cualquier dato o información necesarios para que Forever Living Products opere su negocio, incluyendo y sin limitación, la inscripción y aceptación del Distribuidor al Plan de Marketing de Forever y el pago de las bonificaciones por volumen.

CADA DISTRIBUIDOR ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FOREVER LIVING PRODUCTS Y SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMACIÓN RELACIONADA CON LA RELACION DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO PERO NO LIMITADO A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN QUE DERIVE EN UN CONTRATO, AGRAVIO O EQUIDAD, NO PODRÁ EXCEDER Y DEBERÁ LIMITARSE A, LA CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO A FOREVER LIVING PRODUCTS Y QUE ESTÉN EN CONDICION DE SER REVENDIDOS.

## **14.9 NORMAS SOBRE INTERNET**

### **14.9.1 Venta de Productos online:**

Cada Distribuidor Independiente de Forever Living Products tendrá la

oportunidad de adquirir un sitio web para la venta online de los productos utilizando un link directo a la web de venta de productos por Internet de la página de Forever Living Products [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) y a su “My FLP Biz”. Los pedidos realizados online serán tratados directamente por Forever Living Products. Este link de Internet está diseñado de tal forma que las páginas de Forever Living Products quedan dentro de la página web del Distribuidor Independiente. Los visitantes virtuales nunca abandonan el sitio web del Distribuidor. Para mantener la integridad de la marca Forever Living Products, la línea de productos y la relación entre Distribuidor/ Cliente, los Distribuidores Independientes no podrán vender online ningún producto de Forever Living Products a través de su web independiente. Cualquier material de marketing o promocional que no cuente con la correspondiente autorización por escrito de Forever Living Products, no podrá ser utilizado o vendido por los Distribuidores Independientes de Forever Living Products.

Las ventas electrónicas solo se realizarán a través de un link del sitio web oficial de Forever Living Products [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) y en su My FLP Biz. La venta de productos a través de marketing online, comercios online o subastas online, tales como, pero no limitado a, eBay o Amazon.com, está prohibida. Los Distribuidores no podrán vender productos de Forever Living Products a nadie con el propósito de revender o encomendar a otros para que vendan los productos de Forever Living Products. Los sitios web de Distribuidores Independientes de Forever Living Products que hayan sido aprobados por la compañía están autorizados a promocionar el marketing, pero no a realizar venta de productos ni a patrocinar nuevos Distribuidores por Internet.

#### **14.9.2 Sitios web de distribuidores Independientes**

a) Las páginas web de Distribuidores Independientes de Forever Living Products que hablen del plan de marketing y que promocionen los productos

o la oportunidad de negocio de Forever Living Products, sin realizar ventas o patrocinar online, estarán permitidas siempre que cumplan con las Normas de la Compañía o en caso necesario, después de que se hayan modificado para que cumplan con lo establecido en las Normas de la Compañía.

b) El patrocinio de distribuidores online mediante el uso de firma electrónica de solicitudes o solicitudes online, no está en ningún caso permitido, excepto cuando se realice mediante solicitud directa o a través de la página oficial de Forever Living Products [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

c) Los distribuidores no usarán en sus páginas web el nombre de “Forever Living Products” ni de ninguna de sus marcas comerciales, nombres comerciales, nombres de productos, nombre de dominio (URL), ni podrán copiar o utilizar cualquier material de Forever Living Products proveniente de cualquier fuente, que pueda inducir a error o pueda confundir al usuario haciéndole pensar que se trata de Forever Living Products o una de sus filiales oficiales. Los nombres de los productos de Forever Living Products son exclusivamente propiedad de Forever Living Products y no pueden ser utilizados por ningún distribuidor como un link patrocinado, ni para cualquier otro uso para el que no haya sido previamente autorizado. Las páginas web individuales de los distribuidores deben indicar claramente que representan a un Distribuidor Independiente de Forever Living Products y que éste no es un agente de la compañía Forever Living Products, ni de ninguna de las filiales que Forever Living Products tiene en el mundo.

d) Los distribuidores deben vincular sus webs a la web oficial que Forever Living Products ha creado y mantenido para Forever Living Products: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

e) Todas las webs de los distribuidores independientes de FLP deben reflejar y estar relacionadas únicamente a compañías o productos que lleven el sello de Forever Living Products y tengan un contenido moralmente aceptable.

### **14.9.3 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 o de un anuncio online, o de una publicidad que se ajuste a las directrices publicitarias de Forever Living Products y que hayan sido aprobadas por Forever Living Products. Los banners, los anuncios online y la publicidad deberán contar con la aprobación de Forever Living Products antes de poder ser colgados online y han de vincularse a un usuario de la web de la Compañía o de la web de un Distribuidor Independiente que haya sido aprobada por Forever Living Products. Toda la publicidad electrónica está sujeta a y controlada por las Normas de la Compañía de Forever Living Products relativas a la publicidad y a las directrices sobre promoción.

### **14.10. ERRORES O PREGUNTAS**

Si un distribuidor tiene preguntas o cree que se ha producido algún error en relación con sus bonificaciones, con los reportes de actividad de su downline, cargos o cambios, el Distribuidor lo deberá notificar a Forever Living Products dentro de los sesenta (60) días desde la fecha del supuesto error o del incidente en cuestión. Forever Living Products no se hará responsable de ningún error, omisión o problema que no haya sido reclamado dentro de dicho periodo de sesenta (60) días.

### **14.11 ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD Y NO DIVULGACION**

a) Los informes sobre el downline (línea descendente) y todos los demás informes e información genealógica, incluyendo, sin que sea exhaustivo la información sobre las ventas de la organización descendente y sobre los extractos de comisiones, son privados, confidenciales y de exclusiva propiedad de Forever Living Products.

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) Como resultado de tener una distribución de Forever Living Products, se puede tener acceso a información que es privada y confidencial que el Distribuidor reconoce como información protegida propiedad de Forever Living Products. Dicha información es sumamente susceptible y valiosa para el negocio de Forever Living Products, que autorizará a que el Distribuidor tenga acceso única y exclusivamente con el propósito de continuar la venta de los productos, la prospección, el entrenamiento, el patrocinio de terceras personas que deseen hacerse Distribuidores Independientes de Forever Living Products y para continuar construyendo y promoviendo el negocio Forever Living Products.

d) “Secreto Comercial” o “Información Confidencial” también significará información, incluyendo una fórmula, patrón, recopilación, programa, mecanismo, método, técnica o proceso, que: (1) produzca 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 secreto.

### **14.11.1 INFORMACION CONFIDENCIAL**

a) Siempre que Forever Living Products ponga a disposición del Distribuidor Independiente información confidencial, será con el único propósito que pueda llevar a cabo el negocio de Forever Living Products.

b) Los distribuidores no usarán, revelarán, duplicarán o divulgarán ningún Secreto Comercial o Información Confidencial a nadie, además de los Distribuidores Independientes de Forever Living Products, sin contar antes con la aprobación por escrito de Forever Living Products.

c) 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 Forever Living Products.

d) 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 Forever Living Products.

#### **14.12 RESTRICCIONES ADICIONALES**

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

#### **14.13 PLAZO**

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 “Restricciones adicionales” se mantendrán en completa vigencia y efecto durante el periodo del contrato de Distribución previamente firmado entre Forever Living Products y el Distribuidor, y a partir de entonces hasta que se cumpla el plazo de mayor duración de los dos siguientes: (1) año desde la última recepción de cualquier Información Confidencial o doce meses después de la fecha de extinción o rescisión del contrato de Distribución.

## **14.14 PUBLICIDAD Y DIRECTRICES PROMOCIONALES**

### **14.14.1 MARCAS REGISTRADAS, NOMBRES COMERCIALES, MATERIALES Y PUBLICIDAD CON COPYRIGHT**

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

### **14.14.2 LICENCIA LIMITADA PARA EL USO DE LAS MARCAS DE COMPAÑÍA**

a) Cada Distribuidor cuenta por la presente con la autorización de Forever Living Products para usar las marcas registradas de Forever Living Products, marcas de servicio y otras marcas (de aquí en adelante denominadas “Marcas”), junto con la interpretación de las tareas y obligaciones contemplados en el Acuerdo de Distribución y sus correspondientes normas y procedimientos. Todas las Marcas son y continuarán siendo propiedad exclusiva de Forever Living Products. Las Marcas sólo podrán ser utilizadas en el marco de la autorización prevista en el Acuerdo de Distribución y de las correspondientes normas y procedimientos de Forever Living Products. 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 Forever

Living Products. Sin embargo, queda prohibido que un Distribuidor reclame ninguna propiedad de las Marcas de Forever Living Products (ej. Registro de un dominio usando el nombre “FLP”, “Forever Living” o cualquier otra Marca de Forever Living Products, en ninguna sus maneras, formas o clase) a menos que haya sido aprobado por escrito por Forever Living Products.

b) Estas Marcas son de un gran valor para Forever Living Products y son facilitadas a cada Distribuidor para su uso mediante autorización expresa. Los distribuidores no podrán publicitar los productos de Forever Living Products más que a través de los materiales publicitarios o promocionales que Forever Living Products pone a su disposición y que han sido previamente autorizados por Forever Living Products. 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 Forever Living Products, ni ningún material que no tenga copyright, que no haya sido suministrado por Forever Living Products, a menos que ese material haya sido aprobado por escrito por Forever Living Products antes de ser repartido, publicado o expuesto. Los Distribuidores, por medio del presente, acuerdan no hacer representaciones despreciativas sobre Forever Living Products, sus productos, la compensación del plan de Forever Living Products o sobre los ingresos potenciales.

#### **14.14.3 MATERIALES PROMOCIONALES.**

Cualquier distribuidor de Forever Living Products puede desarrollar sus propias técnicas de marketing, mientras no infrinja ninguna norma estatal o jurisdiccional, regulación o estatuto. A menos que exista autorización previa por escrito de la Compañía, queda prohibida la producción o venta de cualquier material de apoyo o la venta a otros Distribuidores de Forever Living Products para su uso en la promoción de los productos, que sea diferente al que Forever Living Products suministra o al que cuenta con aprobación por escrito de Forever Living Products.

## **15. POLITICA DE PATROCINIO INTERNACIONAL**

Forever Living Products ha diseñado un programa mundial que ofrece a los Distribuidores de todo el mundo la oportunidad de expandir su negocio a los países donde Forever Living Products ha establecido una operación corporativa de acuerdo con las leyes de dicho país. Los Distribuidores disfrutarán de los beneficios de un mayor ingreso y el prestigio de ser dueños de un negocio internacional, a la vez que ayudan a los demás con su salud, bienestar, belleza y nutrición. Los procedimientos para Patrocinio Internacional son muy sencillos y las recompensas pueden ser considerables.

El Patrocinio Internacional aumenta su potencial de ingresos, convierte su negocio Forever en una operación virtualmente internacional y proporciona a sus familiares y amistades en el extranjero la oportunidad de ganar un ingreso extra y beneficiarse de las ventajas de desarrollo humano que han sido realizadas por medio de Forever Living Products. Esta política afecta todo Patrocinio Internacional después del 22 de mayo de 2002.

15.1. Si desea registrarse en otro país como distribuidor para patrocinar a alguien en dicho país, deberá solicitarlo a la oficina central de su país de residencia, vía e-mail, fax o teléfono. En dicha comunicación deberá indicar el país donde desea registrarse, su nombre, datos de contacto y número de identificación de Forever Living Products. Una vez que dicha información sea incorporada en la base de datos de su país de residencia, usted y su upline completo, aparecerá en la base de datos de los países en los que se haya registrado, en el plazo de 24 horas. El número de identificación de su país de residencia, será usado en todos los países para los que usted presente una solicitud de registro internacional.

15.2. Usted comenzará automáticamente en el nivel de ventas logrado en todos los países extranjeros donde usted patrocine.

15.2.1 Los puntos acreditados generados en una Compañía Operadora no pueden ser combinados con aquellos generados en otra Compañía Operadora con el fin de lograr ascensos en los niveles de ventas o para Gerente Águila, o calificar para bonificaciones o pagos del Incentivo Ganado.

15.3. A los gerentes que se mantengan activos (véase 2.5) se les eximirá del requisito mensual mínimo de compra personal, durante el mes siguiente, en todos los países extranjeros para poder calificar para una bonificación por volumen. Por ejemplo, si un Gerente está activo durante el mes de enero en su país de residencia, su requisito de Activo será eximido en todos los países extranjeros en el mes de febrero.

15.4. Los Distribuidores que no hayan alcanzado el nivel de ventas de Gerente en su país de residencia tendrán que lograr el nivel de Activo –realizar 4 puntos personales- (véase 2.5) en cada país donde estén registrados internacionalmente para poder recibir una bonificación de cada uno de estos países.

15.5. Su patrocinador será la persona que aparece como patrocinador en su primer formulario de solicitud aceptado por Forever Living Products.

15.6. Como Distribuidor Activo, usted podrá calificar para una bonificación del país extranjero en el cual su organización ha comprado producto, el día 15 del mes siguiente en que su grupo en el extranjero estuviera activo.

15.7. Al calificar en su país de residencia para una Bonificación de Liderazgo, también calificará, el siguiente mes, en todos los países extranjeros, para una Bonificación de Liderazgo. Por ejemplo, si un Gerente califica para la Bonificación de Liderazgo en el mes de enero en su país de residencia, el requisito para Bonificación de Liderazgo será eximido en todos los países extranjeros en el mes de febrero.

## **16. 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:

16.1. 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).

## **16.2 Bonificaciones de Nuevos Distribuidores, Bonificaciones 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 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

## **16.3 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:

16.3.1. 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.

16.3.2. 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.

## **17. 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@](mailto:info@)

foreverlivinges 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 noviembre 2010



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.es](http://www.foreverliving.es)

Ref: 504

Versión: dic. 2010