

POLITICAS DE LA COMPAÑIA  
Forever Living.com, LLC  
Forever Living Products Canadá, Inc.  
Actualizada 7/29/2011

Contenido

|  |    |
|--|----|
| 1. Introducción .....  | 2  |
| 2. Definiciones .....  | 3  |
| 3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra .....        | 6  |
| 4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia..... | 7  |
| 5. Niveles Gerenciales y Calificaciones .....                | 10 |
| 6. Bonificación de Liderazgo .....                           | 12 |
| 7. Incentivos Adicionales.....                               | 13 |
| 8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores .....             | 14 |
| 9. Bonificación Gema .....                                   | 16 |
| 10. Programa del Incentivo Ganado.....                       | 17 |
| 11. Súper Rally FLP y Giras Post Rally .....                 | 18 |
| 12. Procedimiento para Pedidos .....                         | 20 |
| 13. Políticas de Repatrocinio .....                          | 21 |
| 14. Políticas de Patrocinio Internacional .....              | 21 |
| 15. Actividades Prohibidas .....                             | 22 |
| 16. Políticas de la Compañía.....                            | 25 |
| 17. Requisitos Legales .....                                 | 28 |
| 18. Convenios Restrictivos .....                             | 30 |
| 19. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad .....           | 31 |

# 1 Introducción

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) es una familia internacional de compañías que produce y vende mundialmente exclusivos productos para la salud y la belleza a través de un concepto único que fomenta y apoya el uso y la venta minorista de sus productos por medio de Distribuidores Independientes. FLP proporciona a sus Distribuidores productos de la más alta calidad y el mejor plan de mercadotecnia y personal de asistencia de la industria. Las compañías afiliadas y sus productos brindan una oportunidad para que los Distribuidores y consumidores mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de FLP, y ofrecen igual oportunidad de éxito a cualquiera que desee trabajar apropiadamente con el programa. A diferencia de la mayoría de oportunidades de negocio, existe muy poco riesgo financiero para los distribuidores de FLP, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.
- (b) FLP no garantiza que un Distribuidor logrará éxito financiero sin trabajar o al depender exclusivamente de los esfuerzos de los demás. Las compensaciones en FLP se basan en la venta de sus productos. Los Distribuidores de FLP son contratistas independientes cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.
- (c) FLP tiene un largo historial de éxito. La meta fundamental del Plan de Mercadotecnia de FLP es promover la venta y el uso de productos de alta calidad a los consumidores. El propósito principal de los Distribuidores es crear una organización de ventas con el fin de promover la venta y el uso de estos productos a dichos consumidores.
- (d) Se recomienda a los Distribuidores Independientes en todos los niveles del Plan de Mercadotecnia de FLP realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.
- (e) Los Distribuidores de éxito obtienen conocimientos actualizados del mercado al asistir a juntas de capacitación, al servir a sus propios clientes minoristas, y al patrocinar a otros para que vendan los productos al por menor.
- (f) Los Distribuidores que tienen preguntas o necesitan aclaraciones deben comunicarse con su Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área, o llamar a Apoyo al Distribuidor al 1-888-440-ALOE (2563).
- 1.02 (a) Las Políticas de la Compañía han sido implementadas para proveer restricciones, normas y reglamentos para el procedimiento apropiado de la venta y mercadeo de los productos y para prevenir acciones ilegales, abusivas o impropias. Dichas Políticas se revisan, modifican y adicionan de vez en cuando.
- (b) Cada Distribuidor tiene la obligación de familiarizarse con las Políticas de la Compañía.
- (c) Al firmar la Solicitud de Distribuidor, todo Distribuidor está de acuerdo en acatar las Políticas de la Compañía de FLP. El lenguaje en dichas Políticas se

refiere específicamente al compromiso contractual que tiene el Distribuidor de sujetarse a las Políticas de la Compañía de FLP. Al hacer pedidos a FLP el Distribuidor está reafirmando dicho compromiso de observar las Políticas de la Compañía en su totalidad.

## 2 Definiciones

- 2.01 **Ventas Acreditadas:** la actividad de ventas tal como se refleja en los Caja-créditos de pedidos hechos a la Compañía.
- 2.02 **Líder de Ventas Activo:** un Líder de Ventas que tiene 4 ó más Caja-créditos Activos en su País de Residencia durante un mes calendario, uno de los cuales, por lo menos, es un Caja-crédito Personal. El estatus de Activo de un Líder de Ventas se establece cada mes, y es parte del requisito de calificación para recibir las Bonificaciones de Volumen y Liderazgo, Bonificaciones Gema, pagos del Incentivo Ganado, el estatus de Gerente Águila, gastos de Rally, y Reparto de Utilidades.
- 2.03 **Bonificación:** pago en efectivo que la Compañía hace a un Distribuidor.
- (a) **Bonificación Personal (PB):** pago en efectivo que la Compañía hace a un Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente, o Gerente, de un 5 a 18% del SRP (Precio Recomendado de Venta al Público) de sus Ventas Acreditadas Personales. (Véase 4.01(b)-(e))
  - (b) **Bonificación de Nuevo Distribuidor (NDB):** pago en efectivo que la Compañía hace a un Distribuidor, de un 5 a 18% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor personalmente patrocinado (o de los Distribuidores en línea descendente de ese Distribuidor) mientras que ese Distribuidor personalmente patrocinado se encuentre en el nivel de Nuevo Distribuidor. (Véase 4.01(b)-(e))
  - (c) **Bonificación por Volumen (VB):** pago en efectivo que la Compañía hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente. (Véase 4.01(c)-(e))
  - (d) **Bonificación de Liderazgo (LB):** pago en efectivo que la Compañía hace a un Gerente calificado, de un 2 a 6% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de sus Gerentes en línea descendente y los Distribuidores bajo esos Gerentes. (Véase 6.04)
- 2.04 **Caja-crédito:** valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, bonificaciones, premios e incentivos ganados para los Distribuidores, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. Se otorga un Caja-crédito por cada ciento treinta y dos dólares (\$132) de productos que el Distribuidor compre a la Compañía al precio al por mayor sin incluir los impuestos. Todos los Caja-créditos se calculan mensualmente.

- (a) **Caja-créditos Activos:** Caja-créditos Personales más los Caja-créditos de Nuevo Distribuidor. Estos se utilizan para determinar el estatus de Activo de un Líder de Ventas cada mes.
- (b) **Caja-créditos de Liderazgo:** Caja-créditos otorgados a un Gerente Activo Calificado para la Bonificación de Liderazgo (LB), calculados al 40%, 20%, ó 10% de los Caja-créditos Personales y No Gerenciales de sus Gerentes Activos de 1<sup>a</sup>, 2<sup>o</sup>, ó 3<sup>o</sup> generación, respectivamente.
- (c) **Caja-créditos de Nuevo Distribuidor:** Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor personalmente patrocinado, o de sus Distribuidores en línea descendente, mientras estos se encuentran en el nivel de Nuevo Distribuidor.
- (d) **Caja-créditos No Gerenciales:** Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente en línea descendente.
- (e) **Caja-créditos por Traspaso:** Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente No Gerente, los cuales pasan a través de un Gerente Inactivo.
- (f) **Caja-créditos Personales:** Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor.
- (g) **Caja-créditos Totales:** la suma total de los diferentes Caja-créditos de un Distribuidor.

- 2.05 **CC:** Caja-crédito. (Véase 2.04)
- 2.06 **Distribuidor:** la persona(s) cuyo nombre aparece en la Solicitud de Distribuidor, y que ha sido aceptada por la Compañía, sin importar su nivel actual en el Plan de Mercadotecnia.
- 2.07 **Doméstico:** perteneciente al País de Residencia del Distribuidor.
- 2.08 **Línea Descendente:** todos los Distribuidores patrocinados bajo un Distribuidor, sin importar cuántas generaciones en línea descendente.
- 2.09 **Gerente Águila:** un Gerente que ha alcanzado el estatus de Gerente Águila. (Véase 8.04)
- 2.10 **Incentivo Ganado:** un programa de incentivos que paga a los Distribuidores que califican un pago extra en efectivo por 36 meses. (Véase 10.01)
- 2.11 **Viaje Ganado:** un premio en la forma de un viaje otorgado a un Distribuidor que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Mercadotecnia. (Véase 7.03)
- 2.12 **Gerente Gema:** un Gerente que ha desarrollado por lo menos 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1<sup>a</sup> Generación. (Véase 8.07)
- 2.13 **País de Residencia:** el país en el cual reside un Distribuidor por una mayoría de tiempo. Es en dicho país que los Gerentes deben calificar para recibir las exenciones a las que califican para bonificaciones de grupo y liderazgo en todos los otros países donde FLP hace negocios.

- 2.14 **Gerente Heredado:** (Véase 5.04)
- 2.15 **Calificado para la Bonificación de Liderazgo:** un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir la Bonificación de Liderazgo del mes. (Véase 6.02)
- 2.16 **Mes:** un mes calendario (ej., 1° a 31 de enero).
- 2.17 **NDB:** la Bonificación de Nuevo Distribuidor (Véase 2.03(b))
- 2.18 **Ganancia NDP:** Ganancia del Precio de Nuevo Distribuidor. (Véase 2.21)
- 2.19 **Nuevo Distribuidor:** un Distribuidor que todavía no ha alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor.
- 2.20 **Precio de Nuevo Distribuidor (NDP):** El precio, sin incluir impuestos, al cual se venden los productos a aquellos Distribuidores (sin importar el nivel de ventas) que no están calificados para el Precio al Por Mayor. Este precio está descontado 15% del Precio Recomendado de Venta al Público.
- 2.21 **Ganancia del Precio de Nuevo Distribuidor:** la diferencia entre el Precio de Nuevo Distribuidor y el Precio al Por Mayor. Esta ganancia se paga al patrocinador inmediato en línea ascendente sobre las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor que no está aún Calificado para el Precio al Por Mayor.
- 2.22 **Compañía Operadora:** la compañía administrativa bajo la cual uno o más países usan una sola base de datos para calcular los ascensos en el nivel de ventas, pagos de bonificaciones y calificaciones para incentivos.
- 2.23 **PB:** Bonificación Personal. (Véase 2.03(a))
- 2.24 **Ventas Acreditadas Personales:** el SRP o los Caja-créditos de la actividad de ventas de un Distribuidor, tal como se reflejan en las compras hechas a su nombre.
- 2.25 **Gerente Reconocido:** (Véase 5.01)
- 2.26 **Región:** la región en la cual se encuentra el País de Residencia de un Distribuidor. Las regiones incluyen: Norteamérica, Latinoamérica, África, Europa y Asia.
- 2.27 **Distribuidor Repatrocinado:** un Distribuidor que ha cambiado su Patrocinador después de 2 años sin actividad. (Véase 13.01)
- 2.28 **Cliente Minorista:** cualquier persona que no es un Distribuidor y compra producto para su uso personal.
- 2.29 **Líder de Ventas:** un Distribuidor que se encuentra en el nivel de Supervisor o superior.
- 2.30 **Nivel de Ventas:** cualquiera de los varios niveles alcanzados por medio de los Caja-créditos acumulados de un Distribuidor y su línea descendente. Estos incluyen: Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente. (Véase 4.01(b)-(e))
- 2.31 **Patrocinador:** un Distribuidor que inscribe a otro Distribuidor; o cualquier Distribuidor en la genealogía de línea ascendente de un Distribuidor.

- 2.32 **Gerente Patrocinado:** (Véase 5.03)
- 2.33 **SRP:** Precio Recomendado de Venta al Público. (Véase 2.34)
- 2.34 **Precio Recomendado de Venta al Público (SRP):** el precio, sin incluir impuestos, al que la Compañía recomienda que se vendan los productos a Clientes Minoristas. Es sobre este precio que se calculan todas las bonificaciones.
- 2.35 **Gerente Transferido:** (Véase 5.04)
- 2.36 **Línea Ascendente:** el Patrocinador de un Distribuidor sin importar cuántas generaciones en línea ascendente.
- 2.37 **Gerente No Reconocido:** (Véase 5.02)
- 2.38 **VB:** Bonificación por Volumen. (Véase 2.03(c))
- 2.39 **Exención (VB & LB):** un crédito que otorga el País de Residencia de un Gerente Calificado para exonerarlo de los requisitos para recibir las Bonificaciones de Volumen y Liderazgo generadas en todos los otros países extranjeros. (Véase 14.01(c)-(d))
- 2.40 **Tienda Virtual:** la tienda oficial en línea localizada en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)
- 2.41 **Precio al Por Mayor:** el precio, sin incluir impuestos, al que se venden los productos a aquellos Distribuidores Calificados para el Precio al Por Mayor. Este precio está descontado 30% del SRP.
- 2.42 **Calificado para el Precio al Por Mayor:** el derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor. Un Distribuidor está calificado para comprar al precio al por mayor después de tener Ventas Acreditadas Personales de 2 Caja-créditos en un período de 2 meses consecutivos.

### 3 Garantías, Devolución de Producto y Recompra

- 3.01 Los siguientes períodos de tiempo deberán ser aplicados, excepto donde sean modificados por las leyes locales.
- 3.02 FLP garantiza satisfacción y que sus productos estarán libres de defectos y cumplirán sustancialmente con las especificaciones del producto. Para todos los productos de FLP, excluyendo literatura y productos en promoción, estas garantías se extenderán por un período que terminará a los treinta (30) días a partir de la fecha de compra.

#### Clientes Minoristas

- 3.03 A los Clientes Minoristas se les garantiza 100% de satisfacción con el producto. Durante los treinta (30) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista puede:
- Obtener un nuevo reemplazo por cualquier producto defectuoso; o
  - Cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total.

- En todos los casos, se requerirá aviso formal, comprobante de compra y devolución del producto dentro de las fechas establecidas para ser entregado al comprador original. FLP se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.
- 3.04 Cuando los productos de FLP son adquiridos de o a través de un Distribuidor de FLP, ese Distribuidor es principalmente responsable por la satisfacción del cliente al cambiar el producto o rembolsar el dinero. En caso de que ocurra una disputa, FLP determinará los hechos y resolverá el asunto. Si FLP hace entrega de dinero en efectivo, lo mismo les será cobrado a los Distribuidores de FLP que se beneficiaron con la venta del producto.

### **Proceso de Reembolso y Recompra para Distribuidores**

- 3.05 Durante los respectivos períodos indicados de garantías, FLP proporcionará un nuevo reemplazo del mismo producto a cambio del producto defectuoso, o de uno que haya sido devuelto por el Cliente Minorista a un Distribuidor debido a no estar satisfecho con el producto. Dichos reemplazos estarán sujetos a la validación del comprobante de compra presentado dentro del período estipulado. Dicha compra deberá haber sido efectuada por el Distribuidor que devuelve el producto. Además, para reemplazos de productos a un Distribuidor por productos que hayan sido devueltos por Clientes Minoristas, se requerirá un comprobante de venta del Cliente Minorista y un comprobante por escrito de la cancelación, junto con un recibo firmado por la devolución del importe, así como la devolución del producto o los envases vacíos. Devoluciones repetitivas de producto por las mismas partes serán rechazadas.
- 3.06 (a) FLP recomprará cualquier producto de FLP que no se haya vendido y en condiciones de venta, con excepción de literatura, dentro de los doce (12) meses anteriores a la terminación de cualquier Distribuidor que termine su Distribución de FLP. Dicha recompra será realizada cuando el Distribuidor que termine su Distribución primero dé un aviso por escrito a FLP acerca de su intención de terminar su Distribución de FLP y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con ésta. El Distribuidor que termine su Distribución deberá devolver a FLP todo producto por el cual está reclamando un reembolso, junto con el comprobante de la compra.
- (b) Si el producto devuelto por un Distribuidor que termine su Distribución fue comprado al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP), la ganancia NDP será deducida del patrocinador de línea ascendente inmediato y, si el producto devuelto es más de 1cc, todas las bonificaciones y Caja-créditos por los productos devueltos, que la línea ascendente del Distribuidor terminado recibió, serán deducidas de la línea ascendente. Si los Caja-créditos fueron utilizados para cualquier ascenso de nivel del Distribuidor o de la línea ascendente, esos ascensos pueden ser recalculados después de deducir los Caja-créditos, con el fin de determinar si los ascensos deberán permanecer en vigor.
- (c) Si un Distribuidor que termine su Distribución devuelve un ‘Touch of Forever’, o cualquier otro ‘Combo Pak’, y a éste le falta algún producto, el

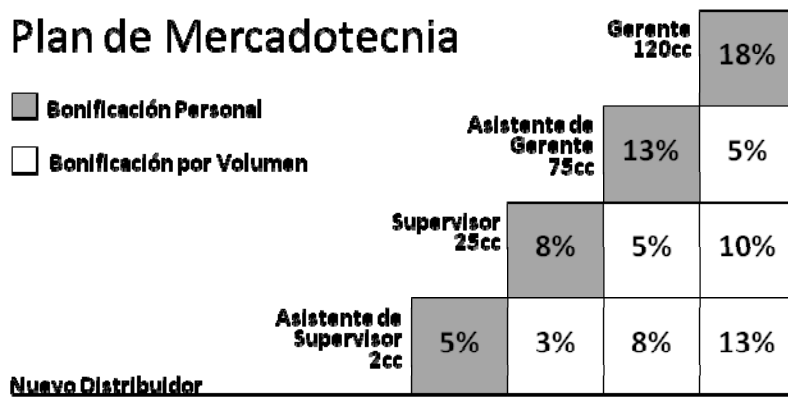
reembolso será calculado como si el ‘Combo Pak’ completo hubiese sido devuelto, y luego el precio al por mayor de los productos que falten será deducido del reembolso que se le haga al Distribuidor. Después de verificación, el Distribuidor recibirá un cheque de reembolso de FLP por la cantidad igual al costo al Distribuidor de los productos que se están devolviendo, menos las bonificaciones personalmente recibidas por ellos por su compra original y el costo de manejo, envío, y cualquier otra deducción.

(d) Después de recuperar cualquier costo o daño que resulten de la conducta adversa del Distribuidor que termine su Distribución, si los hay, FLP eliminará al Distribuidor del Plan de Mercadotecnia de FLP, y su entera organización en línea descendente será ascendida directamente bajo el Patrocinador del Distribuidor terminado en su secuencia de generación actual.

3.07 La “Regla de Recompra” está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el Distribuidor patrocinado esté comprando los productos de manera razonable. El Patrocinador deberá hacer todo esfuerzo por proporcionar pautas recomendadas a sus Distribuidores con el fin de que estos sólo compren los productos necesarios para cumplir con las necesidades inmediatas de venta. Los productos previamente certificados como vendidos, consumidos, o utilizados no estarán sujetos a recompra bajo la “Regla de Recompra”.

## 4 Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia

4.01 El Plan de Mercadotecnia de Forever Living se explica a continuación:



(a) **Nuevo Distribuidor** la Compañía paga:

- Ganancia NDP sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.

(b) **Asistente de Supervisor** este nivel se logra al generar un total de 2 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga:

- Ganancia NDP sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 5% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 5% sobre Ventas Acreditadas Personales.

(c) **Supervisor** este nivel se logra al generar un total de 25 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga:

- Ganancia NDP sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 8% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 8% sobre Ventas Acreditadas Personales.
- Bonificación por Volumen del 3% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(d) **Asistente de Gerente** este nivel se logra al generar un total de 75 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga:

- Ganancia NDP sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.
- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 13% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 13% sobre Ventas Acreditadas Personales.
- Bonificación por Volumen del 5% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación por Volumen del 8% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(e) **Gerente** este nivel se logra al generar un total de 120 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. La Compañía paga:

- Ganancia NDP sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.

- Bonificación de Nuevo Distribuidor del 18% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación Personal del 18% sobre Ventas Acreditadas Personales.
- Bonificación por Volumen del 5% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación por Volumen del 10% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Bonificación por Volumen del 13% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(f) Cualquier mes o dos meses consecutivos pueden ser utilizados para acumular los Caja-créditos necesarios con el fin de alcanzar los niveles de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente. Todos los ascensos deberán ocurrir en la fecha exacta en que son acumulados los suficientes Caja-créditos para ascender al nivel especificado.

(g) Excepto donde múltiples países utilizan la misma Compañía Operadora, los Caja-créditos generados en un país no pueden ser combinados con aquellos en otro país con el fin de lograr ascensos en los niveles de ventas.

(h) Los Caja-créditos Domésticos Personales de un Nuevo Distribuidor también se contarán como Caja-créditos de Nuevo Distribuidor para todos sus patrocinadores de línea ascendente hasta, e incluyendo, el primer patrocinador de línea ascendente que haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor o superior.

(i) Un Patrocinador recibe Caja-créditos completos de cualquier Distribuidor personalmente patrocinado, y el resultante grupo en línea descendente, hasta que ese Distribuidor alcance el nivel de Gerente. Posteriormente, si el Patrocinador llega a estar Calificado para la Bonificación de Liderazgo, este recibe Caja-créditos de Liderazgo iguales a un 40% de los Caja-créditos Personales y No Gerenciales del primer Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio, 20% de los Caja-créditos Personales y No Gerenciales del segundo Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio, y 10% de los Caja-créditos Personales y No Gerenciales del tercer Gerente calificado en cada línea descendente de patrocinio.

(j) Un Distribuidor no podrá ascender por encima de su Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel de ventas.

(k) No hay recalificación para un Nivel de Ventas una vez que este se haya alcanzado, a menos que la Distribución sea terminada o el Distribuidor sea repatrocinado.

#### 4.02 **Política de 6 meses del Nuevo Distribuidor**

(a) Un Distribuidor que haya sido patrocinado por seis meses completos y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor será elegible para escoger un nuevo Patrocinador.

(b) Los Distribuidores que escojan a un nuevo Patrocinador perderán cualquiera de las líneas descendentes anteriores y los Caja-créditos acumulados para ascensos. Estos Distribuidores se considerarán recientemente patrocinados para efectos de todos los incentivos pertinentes.

#### 4.03 **Calificación debido a actividad**

(a) Con el fin de calificar para todas las Bonificaciones e Incentivos, con excepción de la Bonificación Personal, Bonificación de Nuevo Distribuidor y la Ganancia NDP, un Líder de Ventas debe calificar como Distribuidor Activo y también deberá cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Mercadotecnia durante el mes calendario en el cual las bonificaciones sean acumuladas.

(b) Para ser considerado Activo durante el mes, un Líder de Ventas debe tener un total de 4 Caja-créditos Domésticos Activos durante ese mes.

(c) No se pagará una Bonificación por Volumen sobre su grupo a un Líder de Ventas que no alcance el estatus de Activo durante el mes, y no se le considerará como Líder de Ventas Activo. Cualquier Bonificación por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente, y así sucesivamente.

(d) Un Líder de Ventas que pierda el derecho a la Bonificación por Volumen puede volver a calificar el siguiente mes (sin retroactividad) como Líder de Ventas Activo.

#### 4.04 **Cálculos y Pagos**

(a) Todas las bonificaciones son calculadas sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), tal como se establece en el resumen (recap) mensual del Distribuidor.

(b) Las bonificaciones son calculadas de acuerdo a las posiciones dentro del Plan de Mercadotecnia y son pagadas de acuerdo al nivel actual obtenido. Ejemplo: Si un Asistente de Supervisor genera 30 Caja-créditos Totales durante 2 meses consecutivos, se ganará 5% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los primeros 25 Caja-créditos y 8% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los 5 Caja-créditos restantes.

(c) Un Líder de Ventas no recibirá una bonificación por volumen sobre cualquier Distribuidor en su grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Mercadotecnia. Sin embargo, recibirá todos los Caja-créditos de tal fuente para ascenso en el Nivel de Ventas y otros incentivos.

(d) Los cheques de bonificaciones son enviados por correo postal, o depositados a través de Depósito Directo, el día quince del mes posterior al mes que se compró producto de la Compañía. Ejemplo: las bonificaciones de las compras de enero serán enviadas por correo o depositadas el 15 de febrero.

(e) Cuando un Distribuidor se ha registrado para Depósito Directo, sus ganancias NDP y de la Tienda Virtual serán depositadas el primer día hábil bancario después del 10, 20, y último día del mes.

## **5 Estatus de Gerente y Calificaciones**

### **5.01 Gerente Reconocido**

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

### **5.02 Gerente No Reconocido**

- (a) Cuando un Distribuidor y su línea descendente generan 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y el Distribuidor no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.
- (b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para la Bonificación Personal, Bonificación de Nuevo Distribuidor y Bonificación por Volumen, pero no puede calificar para la Bonificación de Liderazgo o cualquier otro incentivo de Gerente.
- (c) Un Gerente No Reconocido puede calificar como Gerente Reconocido al cumplir con los siguientes requisitos:
- 1) Generar un total de 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
  - 2) Ser un Líder de Ventas Activo cada mes durante ese mismo período.
- (d) Comenzando desde la fecha en que un Gerente No Reconocido ha generado 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales, este se convierte en Gerente Reconocido y comenzará a acumular Bonificaciones de Liderazgo y Caja-créditos de Liderazgo sobre Ventas Acreditadas, siempre y cuando haya calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- (e) Si la calificación ocurre el mes inmediatamente después de convertirse en Gerente No Reconocido, los Caja-créditos que no estaban asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el mes cuando el

Distribuidor alcanzó la posición de Gerente No Reconocido, pueden contarse para la calificación de Gerente Reconocido.

#### 5.03 **Gerentes Patrocinados**

(a) Un Gerente se convierte en Gerente Patrocinado para su Patrocinador de línea ascendente inmediata cuando:

- 1) Califica como Gerente Reconocido, o
- 2) Califica como Gerente Patrocinado al venir del estatus de Gerente Heredado o Transferido.

(b) Un Gerente Patrocinado puede contarse para la calificación de su Gerente de línea ascendente a la Bonificación Gema, el estatus de Gerente Gema, y para cualquier otro incentivo que requiera tener Gerentes Patrocinados.

#### 5.04 **Gerente Heredado y Transferido**

(a) Cuando un Gerente termina su Distribución, toda su organización descendente será movida directamente bajo el Patrocinador actual del Gerente terminado y permanecerá en su secuencia de generación actual.

(b) Si el Gerente terminado es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene en su organización Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación de su nuevo Patrocinador designado. Sin embargo, uno de estos Gerentes podrá ser elegido como Gerente Patrocinado para reemplazar al Gerente terminado de 1ª Generación.

(c) El estatus de Gerente Heredado no afectará la Bonificación por Volumen o la Bonificación de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su organización de línea ascendente. La actividad de un Gerente Heredado no contará para la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Bonificación Gema o la reducción de Caja-créditos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.

(d) Un Gerente que internacionalmente patrocine en un país distinto a su país original de patrocinio será un Gerente Transferido. La actividad de un Gerente Transferido no cuenta hacia la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Bonificación Gema, o la reducción de Caja-créditos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.

(e) Un Gerente Transferido o Heredado puede calificar como Gerente Patrocinado al cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Generar un total de 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales dentro de un período de 2 meses consecutivos.
- 2) Ser un Líder de Ventas Activo durante el mismo período.
- 3) Si está recalificando en un país extranjero, deberá ser un Líder de Ventas Activo en su País de Residencia, o generar 4 Caja-créditos

Personales en el país donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

## **6 Bonificación de Liderazgo (LB)**

- 6.01 Después que un Distribuidor se convierte en Gerente Reconocido, este, ~~individuo~~ puede calificar para la Bonificación de Liderazgo al apoyar y desarrollar Gerentes de línea descendente, y al seguir patrocinado y entrenando a Distribuidores en su línea descendente No Gerencial.
- 6.02 (a) Un Gerente Reconocido debe calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes para recibir Bonificaciones de Liderazgo acumuladas durante el mes correspondiente.
- (b) Un Gerente Reconocido puede calificar para las Bonificaciones de Liderazgo al cumplir cualquiera de los siguientes requisitos:
- 1) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 12 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes.
  - 2) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 8 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes, y tener dos Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 Caja-créditos Domésticos Totales, reflejados en el recap del mes anterior de cada Gerente.
  - 3) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 4 Caja-créditos Domésticos Personales y de Nuevo Distribuidor durante el mes, y tener tres Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 Caja-créditos Domésticos Totales, reflejados en el recap del mes anterior de cada Gerente.
- 6.03 Un Gerente Reconocido Activo que tiene Ventas Acreditadas Domésticas de por lo menos 25 Caja-créditos Totales, se tendrá en cuenta para la reducción del mes siguiente de 12 a 8 CC ó 12 a 4 CC en el requisito de Calificación para la Bonificación de Liderazgo de todos sus Gerentes en línea ascendente.
- 6.04 Una Bonificación de Liderazgo —basada en el SRP total de las Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales de un Gerente el mes de la calificación— se le paga a sus Gerentes de línea ascendente Calificados para la Bonificación de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
- a) 6% pagado al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
  - b) 3% pagado al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
  - c) 2% pagado al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.

- 6.05 (a) Un Gerente Reconocido que no esté Activo por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo.
- (b) Un Gerente Reconocido que haya perdido su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo puede volver a ganar su elegibilidad al cumplir con los siguientes requisitos:
- 1) Generar un total de 12 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales cada mes, por un período de 3 meses consecutivos.
  - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo período.
- (c) Después de volver a ganar elegibilidad, una Bonificación de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Bonificación de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Bonificación será pagada el día 15 del 5° mes.

## 7 Incentivos Adicionales

- 7.01 Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos para el desarrollo de negocios. Esto incluye el patrocinio apropiado y la venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Los Caja-créditos y premios para incentivos no son transferibles, y únicamente serán otorgados a los Distribuidores que califican al haber desarrollado sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Mercadotecnia de FLP y las Políticas de la Compañía.
- 7.02 Los Broches de reconocimiento y viajes al Rally Mundial serán otorgados únicamente a los Distribuidores calificados cuyos nombres aparezcan en la Solicitud de Distribuidor archivada en la Oficina Matriz.
- 7.03 (a) En caso de que el cónyuge de un Distribuidor no participe en un viaje del Incentivo Ganado, el Distribuidor puede traer a un invitado, siempre y cuando este sea un Distribuidor, o sea elegible para llegar a ser Distribuidor.
- (b) Los viajes ganados se limitan a los siguientes: 1,500CC y más califican para el Súper Rally, Post Rally y Post Rally de Plata, y viajes para los niveles de Zafiro, Zafiro Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.

## 8 Premios a Gerentes y Niveles Superiores

- 8.01 Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación de todos los países, con el propósito de ser reconocido en los niveles de Gerente Senior a Gerente Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación solamente puede ser contado una vez.
- 8.02 Todos los broches de reconocimiento para el nivel de Gerente y superiores se otorgan únicamente en una junta de reconocimiento aprobada por la Compañía.
- 8.03 **Gerente Reconocido:** cuando un Distribuidor califica bajo los requisitos establecidos en 5.01, es reconocido como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro.
- 8.04 **Estatus de Gerente Águila**

(a) El estatus de Gerente Águila se gana y renueva cada año al cumplir con los siguientes requisitos durante el año calendario, después de calificar como Gerente Reconocido:

- 1) Estar Activo y calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes.
- 2) Generar por lo menos 720 Caja-créditos Totales, incluyendo por lo menos 100 Caja-créditos de nuevas líneas personalmente patrocinadas.
- 3) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor.
- 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.

(b) Además de los requisitos que se enumeran arriba, los Gerentes Senior y niveles superiores también deben desarrollar y mantener Gerentes Águila en línea descendente, como se establece en la siguiente lista. Cada Gerente Águila en línea descendente debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar en qué generación descendente. Este requisito está basado en la posición de Gerente con la que comenzó el año calendario.

- 1) Gerente Senior: 1 Gerente Águila en línea descendente.
- 2) Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila en línea descendente.
- 3) Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila en línea descendente.
- 4) Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila en línea descendente.
- 5) Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila en línea descendente.
- 6) Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila en línea descendente.
- 7) Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila en línea descendente.
- 8) Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila en línea descendente.

(c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola Compañía Operadora, con excepción del requisito de Caja-créditos No Gerenciales y el requisito de Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica a continuación.

(d) Distribuidores repatrocinados están incluidos en los requisitos de nueva línea descendente personalmente patrocinada, nuevo Supervisor, y nuevos Caja-créditos.

(e) Un Gerente puede combinar nuevos Caja-créditos No Gerenciales de varios países para contar hacia el requisito de 100 nuevos Caja-créditos.

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

(g) Los Gerentes Águila serán reconocidos como tal y se ganarán un viaje del Rally Regional Nivel 3 al Rally Regional de su localidad, incluyendo boletos de avión para dos personas, tres noches de alojamiento y dos muñequeras del Rally (no se incluyen las comidas).

- (h) Si un Distribuidor llega a Gerente después del primer día del año:
- 1) Cualquiera de los Nuevos Distribuidores que él haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contarán hacia los requisitos de nuevo patrocinio y nuevos Caja-créditos para el Programa de Gerente Águila de ese año calendario.
  - 2) Sus requisitos de Gerente Águila NO son prorrateados; más bien, él necesitará alcanzar el total de 720/100 nuevos Caja-créditos y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del año, después de alcanzar el nivel de Gerente.
- 8.05 **Gerente Senior:** Después que un Gerente ha desarrollado 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Senior y se le otorga un broche de oro con dos granates.
- 8.06 **Gerente Soaring:** Después que un Gerente ha desarrollado 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Soaring y se le otorga un broche de oro con cuatro granates.
- 8.07 **Premios a Gerentes Gema**
- (a) **Gerente Zafiro:** Después que un Gerente ha desarrollado 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro y se le otorga:
- 1) Un broche de oro con cuatro zafiros.
  - 2) Un viaje a un centro turístico de su Región con todos los gastos pagados por 4 días y 3 noches.
- (b) **Gerente Zafiro Diamante:** Después que un Gerente ha desarrollado 17 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro Diamante y se le otorga:
- 1) Un broche de oro con dos diamantes y dos zafiros.
  - 2) Una escultura especialmente diseñada.
  - 3) Un viaje a un centro turístico de lujo de su Región con todos los gastos pagados por 5 días y 4 noches.
- (c) **Gerente Diamante:** Después que un Gerente ha desarrollado 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante y se le otorga:
- 1) Un broche de oro con un diamante grande.
  - 2) Un anillo de diamante, bellamente diseñado.
  - 3) Estará exento de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados y la Bonificación por Volumen, siempre y cuando un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación estén Activos cada mes.
  - 4) Un viaje al Rally Mundial con todos los gastos pagados.

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

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

(e) **Gerente Triple Diamante:** Después que un Gerente ha desarrollado 75 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Triple Diamante y se le otorga:

- 1) Un broche de oro especialmente diseñado con tres diamantes grandes.
- 2) Un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagados por 14 días y 13 noches.
- 3) Un exclusivo reloj personalizado (escogido por FLP).
- 4) Una escultura especialmente diseñada (escogida por FLP).

(f) **Gerente Diamante Centurión:** Después que un Gerente ha desarrollado 100 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante Centurión y se le otorga:

- 1) Un broche de oro especialmente diseñado con cuatro diamantes grandes.

## 9 Bonificación Gema

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

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

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

(c) Cada país paga la Bonificación Gema basado en el SRP de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho

país. Con el fin de calificar para una Bonificación Gema de cualquier país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1<sup>a</sup> Generación en ese país, en el mes en que esté calificando para la Bonificación Gema.

## 10 Programa del Incentivo Ganado

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

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

- 1) Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de \$400 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.
- 2) Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de \$600 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.
- 3) Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de \$800 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.

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

Calificación para el Incentivo Ganado / Requisitos de Mantenimiento

|     | Nivel 1               | Nivel 2               | Nivel 3               |
|-----|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Mes | Caja-créditos Totales | Caja-créditos Totales | Caja-créditos Totales |
| 1   | 50                    | 75                    | 100                   |
| 2   | 100                   | 150                   | 200                   |
| 3   | 150                   | 225                   | 300                   |

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

(e) Si el total de Caja-créditos del Gerente se reduce por debajo del requisito del Mes 3, durante cualquier mes, el Incentivo Ganado de ese mes será calculado en \$2.66 por el total de Caja-créditos del Gerente durante ese mes.

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

(g) A un Gerente que tenga 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del Mes 3 a 110, 175, ó 240 Caja-créditos totales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.

(h) Por cada 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el

período de 36 meses, se le reducirá el requisito del Mes 3 en 40, 50 ó 60 Caja-créditos adicionales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.

(i) Los Caja-créditos contarán hacia los requisitos de calificación y mantenimiento únicamente durante los meses en los cuales el Gerente esté Activo.

(j) Los Caja-créditos generados por un Distribuidor Activo antes de que llegue a ser Gerente Reconocido se contarán hacia su calificación del Incentivo Ganado.

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

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

## **11 Súper Rally FLP y Giras Post Rally**

- 11.01 (a) Un Distribuidor puede calificar para que la Compañía asuma varios de sus gastos cuando asista al Súper Rally Anual de FLP, al acumular un Total de Caja-créditos del 1° de abril al 30 de marzo de cada año. Con el fin de recibir los beneficios de este incentivo, el Distribuidor calificado debe asistir a las reuniones de entrenamiento y de motivación del primer Súper Rally después del período de calificación.
- (b) Para lograr los premios del Súper Rally de 1.500 y más Caja-créditos, un Distribuidor puede combinar los Caja-créditos de todos los países donde tenga un grupo. Cada Distribuidor es responsable de proporcionar a la Oficina Matriz de su país prueba de los Caja-créditos ganados en otros países, a más tardar el 30 de abril.
- (c) No se permite combinar Caja-créditos de diferentes países para los premios del Súper Rally que sean menos de 1.500 Caja-créditos.
- (d) Los Caja-créditos No Gerenciales generados durante cualquier mes que un Distribuidor no esté Activo, y los Caja-créditos de Liderazgo generados durante cualquier mes que un Gerente no califique para la Bonificación de Liderazgo, no contarán para los premios del Súper Rally; sin embargo, cualquiera de los Caja-créditos personales generados por el Distribuidor sí contarán, sin importar su estatus de Activo.
- (e) Un Distribuidor califica al generar Caja-créditos totales y recibe premios del Súper Rally, como se describe a continuación:
- (f) 1.500 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.

- 2) \$500 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 3) Asistencia a la Gira Post Rally pagada por la Compañía (únicamente una vez).
- (g) 2.500 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.
  - 2) \$1.000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 3) Asistencia a la Gira Post Rally de Plata pagada por la Compañía.
- (h) 5.000 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.
  - 2) \$2.000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 3) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
  - 4) Asistencia a la Gira Post Rally de Plata pagada por la Compañía.
- (i) 7.500 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.
  - 2) \$3.000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 3) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
  - 4) Asistencia a la Gira Post Rally de Plata pagada por la Compañía.
  - 5) Una invitación para participar en la reunión anual Eagle Summit, pagada por la Compañía.
- (j) 10.000 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.
  - 2) Viajar en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
  - 3) \$3.000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
  - 5) Asistencia a la Gira Post Rally de Plata pagada por la Compañía.
  - 6) Una invitación para participar en la reunión anual Eagle Summit, pagada por la Compañía.
- (k) 12.500 Caja-créditos:
- 1) Asistencia al Súper Rally pagada por la Compañía.
  - 2) Viajar en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
  - 3) \$12.500 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
  - 5) Asistencia a la Gira Post Rally de Plata pagada por la Compañía.

- 6) Una invitación para participar en la reunión anual Eagle Summit, pagada por la Compañía.
- (l) Un Distribuidor puede calificar en su país de residencia para los siguientes premios:
- 1) 250 Caja-créditos – Una muñequera del Rally
  - 2) 500 Caja-créditos – Dos muñequeras del Rally
  - 3) 750 Caja-créditos – Una noche de alojamiento y dos muñequeras del Rally
  - 4) 1.000 Caja-créditos – Tres noches de alojamiento y dos muñequeras del Rally
  - 5) 1.250 Caja-créditos – Un boleto de avión, tres noches de alojamiento, comidas y dos muñequeras del Rally (Distribuidores de EEUU/Canadá únicamente).
- (m) **Para la Gira Post Rally de Plata únicamente:** Un Gerente que califique y que desee traer a sus hijos puede hacerlo, siempre y cuando esté de acuerdo con lo siguiente:
- 1) Todos los gastos de transporte, alojamiento, comidas y misceláneos de sus hijos deben ser pagados por el Gerente.
  - 2) No se permitirán niños en las funciones de comida u otras actividades; por ejemplo, excursiones durante el día, actividades en la playa, etc.
  - 3) La Compañía no puede acomodar a niños en los vuelos chárter. Por lo tanto, el Gerente necesitaría hacer arreglos de vuelo por separado para sus hijos. Si es necesario que el Gerente viaje con sus hijos, se requiere que este pague también por su propio boleto de avión.

## 12 Procedimientos para Pedidos

- 12.01 (a) Un Distribuidor (prescindiendo de nivel) debe ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP) hasta que tenga Ventas Acreditadas Personales de 2 Caja-créditos en cualquier período de 2 meses consecutivos. Después de eso, el Distribuidor puede comprar producto al Precio al Por Mayor.
- (b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse a través de un centro de producto autorizado de FLP, llamando a Apoyo al Distribuidor al 1-888-440 ALOE (2563), ó por Internet en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), a más tardar a las 11:59 p.m. (hora de AZ) del último día calendario del mes aplicable, con el fin de calificar para una bonificación generada para ese mes.
- (c) Todos los pedidos deben ir acompañados de Cheque Certificado, Cheque de Caja, Cheque Personal, Giro Postal (Money Order), o Tarjeta de Crédito (Visa, MasterCard o Discover).

- (d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido debe informarse a Apoyo al Distribuidor a más tardar 10 días después de la fecha en que se hizo el pedido.
- (e) Un Distribuidor no podrá ordenar más de 25 Caja-créditos en cualquier mes calendario sin previa autorización de la Oficina Matriz.
- (f) El pedido mínimo que un Distribuidor puede hacer es de \$50.00, sin incluir literatura o impuestos correspondientes.
- (g) Todos los pedidos y la entrega de los mismos están sujetos a la aceptación final por la Oficina Matriz de FLP. El recibo de bonificaciones es evidencia de aceptación por parte de la Oficina Matriz.
- (h) Al ordenar un producto que ha sido parte de un pedido anterior, el Distribuidor está certificando a la Compañía que 75% del producto ordenado anteriormente ha sido vendido, usado, o utilizado de otra manera en su negocio.

## 13 Políticas de Repatrocinio

- 13.01 (a) Un Distribuidor existente puede repatrocinarse bajo un Patrocinador diferente, siempre y cuando durante los 24 meses anteriores:
- 1) Haya sido un Distribuidor, y
  - 2) No haya comprado o recibido ningún producto de FLP, ya sea de la Compañía o de cualquier otra fuente, y
  - 3) No haya recibido pagos de ninguna clase de un Distribuidor de FLP, y
  - 4) No haya patrocinado a ningún otro individuo en el negocio FLP.
- (b) El Distribuidor que esté siendo repatrocinado debe firmar y notarizar una declaración jurada bajo pena de perjurio con respecto a esta política antes de que se permita el repatrocinio.
- (c) Un Distribuidor repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Distribuidor bajo su nuevo Patrocinador y pierde cualquiera de las líneas descendentes adquiridas en todos los países en los cuales fueron patrocinadas anteriormente y éstas no se tomarán en cuenta para los requisitos de patrocinio bajo el Programa de Incentivos del Reparto de Utilidades. Sin embargo, estas contarán hacia los requisitos de patrocinio para los Incentivos de Gerente Águila y Rally Regional.

## 14 Políticas de Patrocinio Internacional

- 14.01 (a) Esta política afecta todo Patrocinio Internacional efectuado después del 22 de mayo de 2002.
- (b) Los procedimientos y políticas para el Patrocinio Internacional son las siguientes:

- 1) El Distribuidor debe contactar la Oficina Principal en su País de Residencia para solicitar ser patrocinado internacionalmente en el país deseado.
  - 2) El ID (número de identificación) original del Distribuidor será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
  - 3) El patrocinador del Distribuidor será la persona que aparece como patrocinador en su primer formulario de solicitud aceptado por FLP.
  - 4) El Distribuidor comenzará automáticamente en su Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
  - 5) Los Caja-créditos generados en una Compañía Operadora no pueden combinarse con aquellos generados en otra Compañía Operadora para lograr avances en el Nivel de Ventas o para calificar para pago de Bonificaciones o del Incentivo Ganado. Sin embargo, estos pueden ser combinados con el fin de calificar para los niveles de 1.500 CC+ del incentivo del Súper Rally, y los requisitos de nuevos Caja-créditos de los programas del Reparto de Utilidades y Gerente Águila.
  - 6) Un Líder de Ventas que todavía no ha logrado el Nivel Gerencial de Ventas en su País de Residencia tendrá que alcanzar el estatus de Activo en cada país donde sea patrocinado internacionalmente con el fin de recibir una bonificación en ese país.
  - 7) Cuando un Distribuidor logra el Nivel de Ventas en cualquier país, este será reflejado en todos los países.
  - 8) Si un Distribuidor que no ha alcanzado el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, debe estar Activo en el período de ascenso y tener por lo menos 25 Caja-créditos Personales y No Gerenciales en su País de Residencia durante el mes de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.
  - 9) Cuando un Distribuidor cambie su residencia, debe notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser actualizada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- (c) Un Gerente que esté Activo durante el mes en su País de Residencia recibirá una exención de Actividad para el siguiente mes en todos los países extranjeros con el fin de calificar para las Bonificaciones por Volumen en esos países. Por ejemplo, si un Gerente está activo durante el mes de enero en su País de Residencia, se le eximirá del requisito de Activo en todos los países extranjeros en el mes de febrero.
- (d) Un Gerente que califique para la Bonificación de Liderazgo durante el mes en su País de Residencia recibirá una exención de la Calificación a la Bonificación de Liderazgo para el siguiente mes en todos los países extranjeros con el fin de calificar para las Bonificaciones de Liderazgo en esos países. Por ejemplo, si un Gerente califica para la Bonificación de Liderazgo durante el mes de enero en su

País de Residencia, se le eximirá del requisito de Calificación a la Bonificación de Liderazgo en todos los países extranjeros en el mes de febrero.

## 15 Actividades Prohibidas

- 15.01 Será final la decisión del Comité Ejecutivo de terminar una Distribución, o denegar, reestructurar o ajustar Bonificaciones, Caja-créditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos a un Distribuidor, debido a su participación en actividades u omisiones que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Actos intencionales de omisión y desacato a las Políticas de la Compañía por parte de un Distribuidor serán considerados con la mayor severidad, incluyendo terminación y acción legal por daños y perjuicios.
- 15.02 Actividades prohibidas que sean motivo de terminación y responsabilidad legal por cualquiera de los daños causados por tales actos incluyen, pero no están limitadas a, la siguiente conducta:
- (a) **Patrocinar Fraudulentamente.** Se le prohíbe a un Distribuidor patrocinar individuos sin que tales individuos tengan conocimiento de un Acuerdo y Solicitud de Distribuidor Independiente, y mediante la ejecución de los mismos; el patrocinio fraudulento de un individuo como Distribuidor; o el patrocinio o intento de patrocinar individuos no existentes (“fantasmas”) como Distribuidores o Clientes con el fin de calificar para comisiones o bonificaciones.
- (b) **Comprar Bonificaciones.** Se le prohíbe a un Distribuidor ordenar más producto del requerido para cumplir con las necesidades inmediatas de venta. Productos adicionales pueden comprarse únicamente después de que un 75% del inventario de dicho producto haya sido vendido, consumido o utilizado de otra manera. Se le prohíbe a un Distribuidor comprar productos o animar a otros Distribuidores a comprar productos con el único propósito de calificar para bonificaciones, y usar cualquier otro mecanismo por el cual se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones, cuando en realidad el Distribuidor no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo un acumulamiento de inventario:
- 1) Cada Distribuidor que ordene productos que hayan sido incluidos en un pedido anterior, deberá certificar y confirmar a la Compañía que el 75% del pedido anterior de dicho producto ha sido vendido o utilizado de otra manera. Los Distribuidores deberían mantener récords exactos de las ventas mensuales a sus clientes; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, después de aviso con anticipación razonable. Tales registros deberán incluir informes que reflejen el inventario disponible a final de mes.
  - 2) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de recompra a la terminación de una Distribución, pero FLP no recomprará productos o hará reembolsos por productos que hayan sido certificados como consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de

producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Mercadotecnia será motivo de terminación.

- 3) Con el fin de desanimar a cualquier Distribuidor a que motive a otros Distribuidores a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un Distribuidor terminado cualquiera de las bonificaciones pagadas por producto devuelto por un Distribuidor terminado.

(c) **Comprar Producto Mediante Proxy (Representante o Apoderado).** Se le prohíbe a un Distribuidor que compre producto bajo cualquier otro nombre que no sea el suyo.

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

(e) Se le prohíbe a un Distribuidor que se involucre en actividades que estén prohibidas en las secciones de los numerales 16.10, 18.02 y 19.01, tal como se establece allí.

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

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

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

- 1) Excepto donde se indique en esta Sección, se le prohíbe a un Distribuidor que permita que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas minoristas, tiendas militares (PX), mercados de las pulgas (*flea markets*), mercadillos (*swap meets*), u otras exhibiciones ambulantes de esa índole. Sin embargo, exhibiciones que duren menos de una semana, en un período de doce meses, y en el mismo lugar, se considerarán temporales y por lo tanto serán permitidas, después de haber recibido aprobación por escrito de la Oficina Matriz.
- 2) A un Distribuidor que tenga un negocio de servicios, peluquería, salón de belleza, o un club deportivo, se le permitirá exhibir y vender

producto dentro de su negocio, tienda o club. Sin embargo, se le prohíbe a estos Distribuidores que coloquen anuncios exteriores o muestrarios en ventanas para hacer publicidad a la venta de los productos de la Compañía.

- 3) Se le prohíbe a un Distribuidor vender o hacer el mercadeo de productos de la marca Forever, excepto en su empaque original. Sin embargo, los productos pueden promocionarse y servirse en vaso o porción en restaurantes.

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

(j) **Vender Producto en Línea.** Se le prohíbe a un Distribuidor vender producto a través de medios de mercadotecnia en línea, centros comerciales en línea, o sitios web de subastas tales como, pero no limitados a, eBay o Amazon.com.

(k) **Vender a Otros Producto para Revender.** Se le prohíbe a un Distribuidor vender los productos de FLP a cualquier persona, o confiar a otros la venta de los productos de FLP, con el propósito de revenderlos.

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

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

(n) **Hacer Declaraciones sobre los Productos.** Se le prohíbe a un Distribuidor hacer declaraciones con respecto a las propiedades terapéuticas, curativas o de seguridad de los productos. Solamente podrán usarse las declaraciones que son aprobadas oficialmente por FLP o que estén contenidas en la literatura oficial de FLP. Se le prohíbe a un Distribuidor hacer declaraciones con respecto a que los productos de FLP sean útiles en el tratamiento, prevención, diagnóstico o curación de enfermedades. Está estrictamente prohibido hacer declaraciones médicas con respecto a los productos de FLP. Los Distribuidores deberán recomendar a cualquier cliente que esté actualmente bajo el cuidado de un médico, o de cualquier tratamiento médico, que este individuo busque el consejo de su proveedor de servicios de salud antes de hacer cambios a su régimen nutricional.

(o) **Hacer Declaraciones sobre Ganancias.** A menos que se obtenga aprobación anticipada por escrito de FLP, está estrictamente prohibido hacer proyecciones de

ingresos y representaciones potencialmente engañosas con respecto a ganancias. El éxito financiero de un Distribuidor depende completamente del esfuerzo individual del Distribuidor, y la dedicación, el entrenamiento y la supervisión que un Distribuidor le proporcione a su organización y a su negocio FLP.

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

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

## 16 Políticas de la Compañía

- 16.01 (a) La relación entre el Distribuidor y FLP es de índole contractual. Sólo personas adultas, de 18 años de edad o mayores, pueden firmar un contrato con FLP para ser Distribuidores.
- (b) A un Distribuidor se le considera un Contratista Independiente. Por lo tanto, se requiere que realice sus negocios dentro de los términos del Convenio de Distribución, y en conformidad con las Políticas de la Compañía, aplicables en el país en el cual lleva a cabo sus negocios.
- (c) Una Distribución de FLP consiste en el Distribuidor y el cónyuge del Distribuidor, o de la persona soltera, tal como aparece en el formulario de Solicitud de Distribuidor, archivado en la Oficina Matriz.
- (d) Las parejas deberán ser patrocinadas juntas, en el mismo formulario de Solicitud de Distribuidor. Las parejas no podrán patrocinarse mutuamente. Si un cónyuge elige no ser Distribuidor de FLP, el cónyuge que actúa como Distribuidor de FLP estará expresamente de acuerdo y entenderá que su Distribución puede ser terminada por cualquier acción que tome el cónyuge no Distribuidor y que viole las Políticas de la Compañía.
- (e) Los Distribuidores que se casen con otro Distribuidor pueden mantener Distribuciones separadas, las cuales existían antes de su matrimonio.
- (f) En caso de que un Distribuidor se case con un individuo que no es Distribuidor, deberá presentar un formulario de Cambio de Estado (“Change of Status”), firmado por ambos, indicando el interés del nuevo cónyuge en la Distribución. Sin importar si un formulario de Cambio de Estado es presentado, el Distribuidor existente está expresamente de acuerdo y entiende que su Distribución podría ser terminada por cualquier acción de su cónyuge que viole las políticas de la Compañía, como si el nuevo cónyuge fuese un Distribuidor de FLP.

- (g) En caso de que las líneas descendentes de un Distribuidor patrocinen en un país extranjero y el Distribuidor no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el Distribuidor será automáticamente patrocinado en dicho país extranjero y estará de acuerdo con las políticas y leyes locales predominantes en el país extranjero y en sujetarse a las políticas de resolución de disputas aquí establecidas.
- 16.02 FLP está de acuerdo en vender producto al Distribuidor y pagar bonificaciones por volumen, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de la Compañía, siempre y cuando el Distribuidor no viole dicho contrato de Distribuidor con FLP.
- 16.03 Un Distribuidor de FLP puede desarrollar sus propias técnicas de mercadeo, siempre y cuando estas no violen ninguna de las reglas, normas o estatutos de la Compañía, estatales, federales o jurisdiccionales.
- 16.04 Se prohíbe cualquier transferencia, a no ser la herencia de una Distribución de Forever Living Products, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquiera de dichas transferencias será anulada. Debido a esta estipulación, un cambio de beneficiario en una Distribución de FLP en Fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual para ser válida, necesitará aprobación por escrito por parte de la Compañía
- 16.05 Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un Distribuidor, directa o indirectamente, cambiar Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.
- 16.06 Cuando un Distribuidor cambie su residencia, deberá notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- 16.07 **Errores o Preguntas.** Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a bonificaciones, informes de la actividad de sus líneas, cargos, o cambios, el Distribuidor debe notificar a FLP dentro de sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLP no es responsable por errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.
- 16.08 **Terminación Voluntaria.**
- (a) Un Distribuidor puede terminar su Distribución al presentar una solicitud por escrito, firmada por los individuos nombrados en la Distribución autorizada actual. La fecha efectiva de cese es la fecha en la cual la Oficina Matriz acepta la solicitud de cese. El Distribuidor cesado renuncia al derecho al nivel actual de ventas y a todas las organizaciones descendentes, incluyendo aquellas en países extranjeros, establecidas al momento del cese.
- (b) Una vez que un Distribuidor termine su Distribución, el cónyuge (si aplica al caso) también se considerará cesado.
- (c) Después de dos años, un Distribuidor puede presentar una nueva Solicitud de Distribución, la cual estará sujeta a aprobación por parte de la Oficina Matriz.

Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor ingresará en el nivel de Nuevo Distribuidor, y no se le restaurará su línea descendente anterior.

16.09 **Terminación por Causa Justa**

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

(b) Un Distribuidor cesado, bajo solicitud de FLP, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o bonificaciones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicha Terminación. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del Distribuidor terminado, las bonificaciones a las que se perdió derecho, causadas por tal Terminación, serán pagadas al siguiente Distribuidor calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de las Políticas de la Compañía.

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

16.10 **Políticas de Internet.**

(a) **Venta de Productos en Línea.** A cada Distribuidor Independiente de FLP se le ofrece la oportunidad de comprar un Sitio Web para el Distribuidor Independiente, aprobado por la Compañía, llamado My FLP Biz. En este sitio el Distribuidor puede hacer el mercadeo en línea de los productos, usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). La Compañía procesará directamente los pedidos hechos en línea en este sitio web. Este enlace en Internet se ha creado con el fin de que las páginas de FLP permanezcan en el sitio web del Distribuidor Independiente. Los visitantes al sitio virtualmente nunca dejan el sitio web del Distribuidor. Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos y la relación entre Distribuidor/Cliente, se le prohíbe a un Distribuidor vender en línea cualquiera de los productos de la marca FLP a través de algún sitio web independiente. Las ventas de comercio electrónico (E-Commerce) solamente podrán hacerse directamente o a través de un enlace a la Tienda Web Oficial de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

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

(c) Los sitios web de Distribuidores Independientes que hagan el mercadeo y promoción de los productos o de la oportunidad de negocios, sin incluir la venta

de productos o patrocinio en línea, serán permitidos siempre y cuando cumplan con, o sean modificados de acuerdo a, las Políticas de la Compañía.

(d) Los Distribuidores no deberán usar el nombre “Forever Living Products” o ninguna de sus marcas registradas, nombres comerciales, nombres de productos, nombre de su dominio en la web (URL), o copiar o usar ningún material de la Compañía, proveniente de cualquier fuente, que pueda resultar en confundir o llevar al usuario a creer que el sitio web del Distribuidor es el de la Compañía o el de cualquiera de sus compañías afiliadas oficiales. Los nombres de los productos de FLP son estrictamente propiedad exclusiva de la Compañía y no pueden ser usados por ningún Distribuidor como enlace patrocinado o para cualquier otro uso no autorizado. El sitio web individual de un Distribuidor debe indicar claramente que representa a un Distribuidor de FLP, el cual no es un agente de la Compañía, o de ninguna de sus empresas afiliadas mundiales.

(e) Los Distribuidores deben enlazar sus sitios web al sitio oficial de la Compañía, el cual es creado y mantenido por la Compañía, en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(f) Todos los sitios web de Distribuidores Independientes deben reflejar y conectarse únicamente a compañías o productos que lleven la etiqueta FLP, y deben tener un buen contenido moral.

(g) Publicidad Electrónica. Se permitirán los sitios web de Distribuidores Independientes, o aquellos que sean parte de un banner publicitario en línea, o anuncios de publicidad que cumplan con las normas de publicidad de la Compañía, y que hayan sido aprobados por la Compañía. Los banners publicitarios en línea o los anuncios de publicidad deberán ser enviados a la Compañía para su aprobación, antes de ser publicados en línea, y deben conectar al usuario al sitio web de la Compañía, o al sitio web de un Distribuidor Independiente que haya sido aprobado por la Compañía. Toda publicidad electrónica es controlada y está sujeta a las Políticas de la Compañía relacionadas con las normas de publicidad y promoción.

## 17 Requisitos Legales

### 17.01 Resolución de Disputas/ Exención de Juicio por Jurado.

(a) Si surgiera una discrepancia o reclamo con respecto a la relación del Distribuidor o los productos de FLP, que no pueda ser resuelta por medio de negociaciones, la Compañía y el Distribuidor estarán de acuerdo en que para poder promover una resolución amigable de una disputa en la extensión razonablemente posible, y de una manera oportuna, eficaz y económica, ellos renunciarán sus respectivos derechos a un juicio por jurado y resolverán su disputa al presentarla ante la Asociación Americana de Arbitraje (AAA) para un arbitraje vinculante para las partes, en el Condado de Maricopa, Arizona, de acuerdo con los procedimientos escritos adoptados por FLP para resolver disputas. El Condado de Maricopa, Arizona, será considerado como lugar único y exclusivo para la jurisdicción territorial de cualquier disputa entre la Compañía y el Distribuidor Independiente y, si es apropiado, bajo los procedimientos de resolución de disputas de FLP, una corte de jurisdicción competente, localizada

en el Condado de Maricopa, Arizona. La Solicitud y Convenio del Distribuidor Independiente serán gobernados en todos los aspectos por las leyes del Estado de Arizona.

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

#### 17.02 **Transferencias Testamentarias.**

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

(b) Los derechos hereditarios de una Distribución están limitados y restringidos de la siguiente manera:

- 1) El heredero debe ser una persona que pueda calificar como Distribuidor.
- 2) Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, tendrá que establecerse un fideicomiso o tutela para múltiples herederos o niños menores de edad. En caso de que se establezca un fideicomiso, se debe presentar una copia de este documento para ser archivada en las oficinas de FLP. Sus términos deberán permitir claramente que el fideicomisario actúe como Distribuidor. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un Distribuidor en nombre de los menores.
- 3) Un fideicomisario o tutor retendrá el nivel de Distribuidor siempre y cuando no sea violado el convenio de Distribución, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar la Distribución con previa aprobación de la corte.
- 4) Un fideicomisario, tutor, cónyuge, u otro Distribuidor que actúe como representante, será responsable por las acciones del beneficiario, protegido, o su cónyuge, para los propósitos de cumplimiento con los términos del convenio de Distribución. Una violación de las Políticas de la Compañía por cualquiera de los individuos arriba mencionados puede resultar en el cese de la Distribución.

- 5) Las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el Distribuidor fallecido.

(c) Todas las Solicitudes de Distribuidor de FLP que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia. Si el Distribuidor vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho de Sobrevivencia. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos Distribuidores firmantes, la Distribución de FLP será transferida automáticamente al sobreviviente. Este será el caso, prescindiendo de lo que se haya establecido en un Testamento del primer Distribuidor que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Distribuidor de FLP, el sobreviviente será el único Distribuidor después de la muerte del primero. Si un Distribuidor no desea este resultado, deberá ponerse en contacto con la Oficina Matriz para expresar sus necesidades al respecto y determinar si éstas pueden cambiarse. Tenga en cuenta que no podrá hacerse ningún cambio en la Distribución mientras los Distribuidores estén vivos, excepto en el caso de una separación legal o divorcio.

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

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

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

(f) La Compañía considera el Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia y el Fideicomiso de Cesionario como medios legales para transferir bienes en caso de muerte, sin tener que recurrir a procedimientos de validación para adjudicar propiedad al heredero correspondiente.

#### 17.03 **Transferencias Debido a Divorcio.**

(a) Durante un divorcio pendiente o negociación de disputa de propiedad, FLP continuará efectuando pagos al Distribuidor registrado, tal como lo había estado haciendo antes de la acción pendiente.

(b) En caso de divorcio o separación legal, un acuerdo de liquidación de propiedad, impuesto bajo fuerza legal, podría designar que la Distribución sea entregada a un cónyuge o al otro. Sin embargo, la Distribución no podrá ser dividida. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de esta Distribución. El otro cónyuge puede escoger establecer su propia Distribución en el mismo nivel del Plan de Mercadotecnia, como está establecido con el ex-cónyuge. El susodicho cónyuge deberá utilizar el mismo patrocinador. La nueva Distribución del otro cónyuge será considerada por el patrocinador como Heredada hasta que sea recalificada.

## 18 Convenios Restrictivos

18.01 Hasta donde lo permita la ley, FLP, sus directores, funcionarios, accionistas, empleados, beneficiarios y agentes (colectivamente llamados “Asociados”) no serán responsables, y los Distribuidores liberan a FLP y a sus Asociados, y los eximen de todo reclamo, por cualquier pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o resultantes, y por cualquier otra pérdida incurrida o sufrida por los Distribuidores como resultado de: (a) el incumplimiento por parte del Distribuidor de su Convenio de Distribución con FLP en lo que tiene que ver con los Procedimientos y Políticas de la Compañía; (b) la promoción u operación de la Distribución del Distribuidor de FLP y de las actividades del Distribuidor relacionadas con ella; (c) información o datos equivocados o incorrectos del Distribuidor que sean suministrados a FLP o a sus Asociados; o (d) que el Distribuidor falle en suministrar cualquier información o datos necesarios para que FLP opere su negocio, incluyendo, y sin limitación a, la inscripción y aceptación del Distribuidor en el Plan de Mercadotecnia de FLP y el pago de las bonificaciones por volumen. **TODO DISTRIBUIDOR ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FLP Y DE SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMO RELACIONADO CON LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, PERO NO LIMITADO A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO A FLP Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.**

### 18.02 **Licencia Limitada para Usar las Marcas de la Compañía.**

(a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que sean adoptados por FLP, incluyendo los nombres de los Productos de FLP, son nombres comerciales propietarios y propiedad registrada de la Compañía.

(b) Por medio de estas Políticas, todo Distribuidor tiene licencia de FLP para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLP (de aquí en adelante llamadas “Marcas”), en conjunción con el desempeño de los deberes y las obligaciones del Distribuidor, bajo el Acuerdo de Distribución y las políticas y procedimientos correspondientes. Todas las Marcas son y permanecerán como propiedad exclusiva de “FLP”. Las Marcas podrán usarse únicamente como se autoriza en el Acuerdo de Distribución y en las políticas y procedimientos correspondientes de FLP. La licencia que aquí se concede será vigente solamente

mientras el Distribuidor esté en buenos términos y cumpliendo con todos los requisitos de las políticas y procedimientos de FLP. Sin embargo, se prohíbe que un Distribuidor se declare como propietario de las Marcas de FLP (ej., registrar un nombre de dominio en la Web usando el nombre de “FLP”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLP), a menos que tenga aprobación por escrito de FLP. Estas Marcas son de gran valor para FLP y se suministran a cada Distribuidor para el uso del Distribuidor únicamente y de manera expresamente autorizada.

(c) Los Distribuidores no han de darle publicidad a los productos de FLP de manera alguna que no sea a través de la publicidad o materiales de promoción que FLP hace disponible a sus Distribuidores, y de materiales pre-aprobados por un funcionario autorizado de FLP. Los Distribuidores estarán de acuerdo en no usar ningún material escrito, impreso, grabado, o cualquier otro material, en la publicidad, promoción, o para describir el producto o el programa de mercadotecnia de FLP, o de cualquier otra forma cualquier material que no haya sido protegido por los derechos de autor y suministrado por FLP, a menos que dicho material haya sido enviado a FLP y haya sido aprobado por escrito por FLP antes de ser distribuido, publicado, o mostrado. Los Distribuidores de FLP estarán de acuerdo en no hacer representaciones denigrantes acerca de FLP, los productos, el plan de compensación o el potencial de ingreso.

## 19 Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad

- 19.01 (a) Los informes de líneas descendentes y todo otro informe e información genealógica, incluyendo, pero no limitada a, información de las líneas descendentes e informes con resumen de comisiones (“recaps”), son privados, de propiedad exclusiva y material confidencial de FLP.
- (b) Todo Distribuidor a quien se le suministre dicha información, deberá tratarla como privada y confidencial, cuidar de mantener su confidencialidad y abstenerse de hacer uso de la misma para cualquier propósito que no esté relacionado con el manejo de su organización descendente.
- (c) Un Distribuidor podría tener acceso a información privada y confidencial, la cual debe reconocer como propiedad exclusiva y sumamente sensible y valiosa para la realización de los negocios de FLP. Esta información está disponible al Distribuidor única y exclusivamente con el propósito de fomentar la venta de los productos de FLP, y la gestión de clientes potenciales, entrenamiento y patrocinio de terceras partes que desean llegar a ser Distribuidores, y para continuar desarrollando y promoviendo su negocio FLP.
- (d) “Secreto Comercial” o “Información Confidencial” también significará información, incluyendo una fórmula, patrón, compilación, programa, dispositivo, método, técnica o proceso, que:
- 1) deriva un valor económico independiente, actual o potencial, debido a no ser conocida generalmente por otros individuos que pudieran obtener ganancia económica si fuera revelada o utilizada; y

- 2) la razón de esfuerzos, razonables bajo las circunstancias, para mantener su confidencialidad.

(e) Siempre que FLP haga disponible información al Distribuidor, será con el único propósito de llevar a cabo los negocios de FLP.

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

(g) Se le prohíbe a un Distribuidor, directa o indirectamente, usar, beneficiarse de o explotar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial para su propio beneficio, o para el beneficio de otros, o para cualquier otro propósito que no sea el de llevar a cabo sus negocios de FLP.

(h) Un Distribuidor deberá mantener la confidencialidad y seguridad del Secreto Comercial y de la Información Confidencial en su posesión y protegerlos para que no sean divulgados, abusados, usados indebidamente, o para cualquier otra acción inconsistente con los derechos de FLP.

(i) **Convenios Restrictivos Adicionales.** En consideración a FLP por recibir Información Confidencial o sus Secretos Comerciales, el Distribuidor esencialmente está de acuerdo en que mientras dure el término de su Distribución con FLP, el Distribuidor no tomará o recomendará ninguna acción, cuyo propósito o resultado sea el de eludir, incumplir, interferir con, o disminuir el valor o beneficio de la relación contractual de FLP con otro Distribuidor de FLP. Sin limitar el carácter general de lo anterior, por el tiempo que dure la Distribución, el Distribuidor está de acuerdo en que, directa o indirectamente, no contactará, solicitará, persuadirá, inscribirá, patrocinará, ni aceptará a otro Distribuidor de FLP, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un Distribuidor de FLP o Cliente de FLP durante los últimos doce (12) meses, como parte de programas de mercadotecnia de cualquier compañía de ventas directas que no sea FLP, ni recomendará de ninguna manera a tales personas a que promuevan oportunidades en dichos programas.

(j) Los acuerdos contenidos en la sección de “Información Confidencial” de estas políticas permanecerán para siempre y a perpetuidad. Los acuerdos contenidos en la sección de “Convenios Restrictivos Adicionales” de estas políticas permanecerán en plena vigencia y efecto durante el término del Acuerdo de Distribución ejecutado previamente entre FLP y el Distribuidor, y de ahí en adelante hasta lo que se extienda el mayor tiempo, ya sea un (1) año desde la última vez que se recibió cualquier Información Confidencial, o doce (12) meses después del vencimiento y terminación de dicho Acuerdo de Distribución,

