

POLITICAS DE LA COMPAÑIA
Forever Living Products Perú S.R.L.
Actualizada 22 de Julio de 2014

Contenido

1. Introducción	2
2. Definiciones	3
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra	7
4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia.....	9
5. Estatus de Gerente y Calificaciones	12
6. Bonificación de Liderazgo	14
7. Incentivos Adicionales	15
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores	16
9. Bonificación Gema	19
10. Programa del Incentivo Ganado	20
11. "Chairman's Bonus"	21
12. Rally Global	24
13. Procedimientos para Pedidos	26
14. Políticas de Re patrocinio	27
15. Políticas de Patrocinio Internacional	27
16. Actividades Prohibidas.....	28
17. Políticas de la Compañía	32
18. Requisitos Legales	35
19. Convenios Restrictivos	38
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad	40

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 (51) 01202 5282 Anex. 145.
- 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

Acciones del Incentivo: El total de caja-créditos generados, de acuerdo con las reglas del “Chairman’s Bonus”, los cuales se utilizan para determinar la parte (Acción) que le corresponde al Distribuidor de su reserva de bonificación.

Bonificación: un pago en efectivo o un crédito hacia futuras compras personales que la Compañía le hace a un Distribuidor. .

Bonificación Personal (PB): Descuento que se le hace a un Distribuidor calificado para el Precio al Por Mayor, del 5 al 18% del Precio Recomendado de Venta al Público (SRP) de sus ventas minoristas en línea.

Bonificación de Cliente Novus: Un pago que se le hace a un Distribuidor calificado para el Precio al Por Mayor, del 5 al 18% del Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), de las compras de sus Clientes Novus patrocinados personalmente (o de los Clientes Novus en la línea de esos Clientes Novus), hasta que ese Cliente Novus personalmente patrocinado se convierta en un Distribuidor calificado para el Precio al Por Mayor.

Bonificación por Volumen: Un pago que se le 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.

Bonificación de Liderazgo (LB): Un pago que se le 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.

CC: Caja-crédito.

Cajacrédito: 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 sesenta y cinco

dólares (\$165) 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) **Cajacréditos Activos:** Caja-créditos Personales más los Caja-créditos de Clientes Novus. Estos se combinan para determinar cada mes el estatus de Activo de un Líder de Ventas.
- (b) **Caja-créditos de Cliente Novus:** Caja-créditos tal como se reflejan en las compras de un Cliente Novus personalmente patrocinado, o los Clientes Novus en la línea descendente de este, hasta que se conviertan en Asistentes de Supervisor.
- (c) **Cajacréditos 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 1ª, 2ª, ó 3ª generación, respectivamente.
- (d) **Cajacréditos 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) **Cajacréditos por traspaso:** Cajacréditos como se reflejan en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor No Gerencial de línea descendente y que pasan a través de un Gerente Inactivo. Estos no se cuentan como Cajacréditos No Gerenciales hacia la calificación de ningún incentivo. Sin embargo, sí se cuentan como parte de los Cajacréditos Totales de un Gerente.
- (f) **Cajacréditos Personales:** Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor.
- (g) **Cajacréditos Totales:** la suma total de los diferentes Caja-créditos de un Distribuidor.
- (h) **NUEVOS Cajacréditos:** Caja-créditos generados por las líneas de Distribuidor, personalmente patrocinadas, de un Gerente, por un periodo de 12 meses después de haber sido patrocinadas (incluyendo el mes en el cual esa línea de Distribuidor fue patrocinada), o hasta que esa línea llegue a Gerente, lo que sea que ocurra primero

Calificado para el Precio al Por Mayor: El derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor. Un Distribuidor está calificado permanentemente para comprar al precio al por mayor después de tener Ventas Acreditadas Personales de 2 caja-créditos en cualquier período de 2 meses consecutivos.

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

Cliente Minorista: Es aquel que compra productos de Forever a través de los medios autorizados y aún no ha solicitado ser Cliente Novus al enviar una Solicitud a la Compañía.

Cliente Novus: Es aquel cuya Solicitud ha sido aceptada por la compañía, dándole el derecho de obtener el Precio de Cliente Novus, o sea un 15% de descuento del precio al detal, y quien todavía no ha comprado producto por un valor de 2 Cajacréditos en un periodo de dos meses consecutivos. **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.

Descuento Personal: Un descuento, calculado como porcentaje, del 5 al 18%, basado en el Nivel de Ventas actual. Este descuento se resta del Precio al Por Mayor para determinar el Precio al Por Mayor Ajustado.

Distribuidor: Es aquel que ha comprado producto por un valor de 2 Cajacréditos en un periodo de dos meses consecutivos y califica para el precio al Por Mayor (comprar producto al precio al por mayor) al recibir un descuento del 30% del precio al Detal; y también califica para un descuento personal del 5% al 18% del precio al Detal, por compras personales, dependiendo de su nivel en el Plan de Mercadotecnia de Forever.

Distribuidor Autorizado con una entidad empresarial: una Distribución Autorizada de Forever que ha sido asignada a una entidad Empresarial.

Distribuidor Re patrocinado: un Distribuidor que ha cambiado su Patrocinador después de 2 años sin actividad. (Véase 14.01)

Doméstico: perteneciente al País de Residencia del Distribuidor.

Exención: se le otorga a Distribuidores que completen ciertos requisitos para calificar para bonificaciones en una Compañía Operadora y se aceptan en vez de esos requisitos el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

(a) **Exención para Calificación de Actividad:** Un Distribuidor que esté Activo con 4CC Personales y de Cliente Novus en la Compañía Operadora de su país de residencia recibirá una Exención de Actividad el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

(b) **Exención para Calificación de la Bonificación de Liderazgo:** Un Gerente Reconocido que esté Activo, o que haya recibido una Exención para Calificación de Actividad, y cumpla con el requisito de Bonificación de Liderazgo con CC Personales/No Gerenciales en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, recibirá una Exención para la Bonificación de Liderazgo el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

Ganancia de Cliente Novus: La diferencia entre el precio del Cliente Novus y el precio al Por Mayor, la cual se paga al primer Distribuidor Calificado para el Precio al Por Mayor en línea ascendente sobre las compras de un Cliente Novus que todavía no califica para el Precio al Por Mayor.

Gerente Águila: un Gerente que ha alcanzado el estatus de Gerente Águila.

Gerente Gema: un Gerente que ha desarrollado por lo menos 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación.

Gerente Heredado: (Véase 5.04)

Gerente No Reconocido: (Véase 5.02)

Gerente Patrocinado: (Véase 5.03)

Gerente Reconocido: (Véase 5.01)

Gerente Transferido: (Véase 5.04)

Incentivo Ganado: un programa de incentivos que paga a los Distribuidores que califican un pago extra en efectivo por 36 meses.

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

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 el "Chairman's Bonus".

Línea Ascendente: los Distribuidores en la línea genealógica ascendente de un Distribuidor.

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

Mes: un mes calendario (ej., 1° a 31 de enero)

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.

País de Calificación: Cualquier País Participante que está siendo usado como el País de Calificación para el Incentivo del "Chairman's Bonus".

País de Residencia: el país en el cual reside un Distribuidor por una mayoría de tiempo. Es en dicho país que los Distribuidores 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.

País Participante: Un país que ha calificado para participar en el Incentivo del "Chairman's Bonus" al generar por lo menos 3000cc durante cualesquier tres meses en el año calendario anterior (3000cc durante cualesquier dos meses si

está recalificando), y que produce por lo menos un calificado al “Chairman’s Bonus.

Patrocinador: un Distribuidor que inscribe a otro Distribuidor personalmente.

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.

Precio al Por Mayor Ajustado: Es el Precio al Por Mayor menos el Descuento Personal aplicable, basado en el nivel actual de ventas que se haya alcanzado, al cual se le venden los productos al Distribuidor calificado para el Precio al Por Mayor.

Precio de Cliente Novus: El precio que se le cobra al Cliente Novus por los productos cuando todavía no califica para comprar al Precio al Por Mayor.

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 y descuentos personales.

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

SRP: Precio Recomendado de Venta al Público.

Tienda Virtual: la tienda oficial en línea localizada en www.foreverliving.com

VB: Bonificación por Volumen.

Ventas Acreditadas: la actividad de ventas tal como se refleja en los Caja-créditos de pedidos hechos a la Compañía.

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.

Viaje Ganado: un premio en la forma de un viaje para dos personas otorgado a un Distribuidor que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Mercadotecnia.

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.

Cientes 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:

- (a) Obtener un nuevo reemplazo por cualquier producto defectuoso; o
- (b) Cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total del precio de compra, excluyendo el costo de envío.

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, que haya sido comprado dentro de los doce (12) meses anteriores a la terminación de cualquier Distribuidor de FLP 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. 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, incluyendo un cobro de reintegración del 10%, envío y cualquier otra compensación adecuada.

(b) Si el producto devuelto por un Distribuidor residente fue comprado al Precio de Cliente Novus, la Ganancia de Cliente Novus se deducirá del Distribuidor al cual se le pagó y, si el producto devuelto es más de 1cc, todas las Bonificaciones y Caja-créditos recibidos por la línea ascendente del Distribuidor residente por los productos devueltos, será deducida de la línea ascendente. Si los Caja-créditos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del Distribuidor o de la línea ascendente, esos ascensos podrían ser recalculados después de deducir los Caja-créditos para determinar si los ascensos deberían seguir en vigor.

(c) Si un Distribuidor residente devuelve cualquier 'Combo Pack', y a éste le falta algún producto, el reembolso y las deducciones de la línea ascendente serán calculados como si el 'Combo Pack' completo hubiese sido devuelto, y luego el precio al Por Mayor o el Precio de Cliente Novus de los productos que falten será deducido del reembolso que se haga. 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 cualesquier costos o daños que resulten de la conducta sancionada del Distribuidor residente, si la hay, FLP retirará al Distribuidor del Plan de Mercadotecnia de FLP, y toda su línea descendente ascenderá directamente bajo el patrocinador del Distribuidor residente 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:

Plan de Mercadotecnia

Descuento Personal
 Bonificación por Volumen

			Gerente 120cc	18%
		Asistente de Gerente 75cc	13%	5%
	Supervisor 25cc	8%	5%	10%
Asistente de Supervisor 2cc	5%	3%	8%	13%

(a) Cliente Novus. El Cliente Novus recibe:

- 15% de Descuento en sus compras Personales.

(b) Asistente de Supervisor se logra al generar un total de 2 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

- 30% de descuento más 5% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
- 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 5% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 5% de Bonificación de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.

(c) Supervisor se logra al generar un total de 25 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

- 30% de descuento más 8% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
- 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 8% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 8% de Bonificación de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.

- 3% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(d) **Asistente de Gerente** se logra al generar un total de 75 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Gerente calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

- 30% de Descuento más 13% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
- 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 13% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 13% de Bonificación de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- 8% de Bonificación de Volumen sobre Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(e) **Gerente** se logra al generar un total de 120 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Gerente calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

- 30% de descuento más 18% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
- 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 18% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 18% de Bonificación de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
- 10% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- 13% de Bonificación de Volumen 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 Cliente Novus también se contarán como Caja-créditos de un Cliente Novus 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 Cliente Novus personalmente patrocinado, y la resultante línea descendente, hasta que ese Cliente Novus 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 re patrocinado.

4.02 **Política de 6 meses para Cliente Novus.**

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

(b) Los Clientes Novus que escojan un nuevo Patrocinador perderán cualesquiera líneas descendentes anteriores que tenían 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 los Descuentos Personales, las Bonificaciones Personales y de Cliente Novus, y la Ganancia de Cliente Novus, 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, uno de los cuales, por lo menos, debe ser un Caja-crédito Personal.

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

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

4.04 **Cálculos y Pagos de Descuento Personal.**

(a) Todos Descuentos Personales son calculados sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), tal como se establece en el resumen (recap) mensual del Distribuidor.

(b) Los Descuentos Personales son calculados de acuerdo a las posiciones dentro del Plan de Mercadotecnia y se descuentan de acuerdo al nivel actual obtenido. Por ejemplo: Si un Asistente de Supervisor genera 30 Caja-créditos Totales durante 2 meses consecutivos, recibirá un 5% de Descuento Personal sobre cualesquiera Ventas Acreditadas Personales de los primeros 25 Caja-créditos y un 8% de Descuento Personal sobre cualesquiera 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) Las bonificaciones son abonadas a través de transferencia bancaria, el día quince del mes posterior al mes que se compró producto de la Compañía. Ejemplo: las bonificaciones de las compras de enero serán abonadas vía transferencia bancaria el 15 de febrero.

(e) Cuando un Distribuidor se ha registrado para Depósito Directo o Global Pay, sus ganancias de Cliente Novus y de la Venta Minorista serán depositadas el primer día hábil bancario después del 10, 20, y el 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 Líder de Ventas 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 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 el Descuento Personal, las Bonificaciones de Cliente Novus y de 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, el o ella 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 que esté Activo y tenga 12CC Personales y No Gerenciales (o tenga exenciones de Actividad y de Bonificación de Liderazgo) en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, califica para las Bonificaciones de Liderazgo generadas en esa Compañía Operadora durante ese mes.
- (b) El requisito de CC Personales y No Gerenciales se reduce a 8CC si el Gerente tuviera 2 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas patrocinadas separadas, y cada uno de ellos tuviera un Total de 25 Caja-créditos durante el mes anterior. Se reduce a 4CC Personales y de Nuevo Distribuidor si el Gerente tuviera 3 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas patrocinadas separadas, y cada uno de ellos tuviera un Total de 25 Caja-créditos durante el mes anterior.
- 6.03 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.
- 6.04 (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 en cualquier Compañía Operadora:
- 1) Generar un total de 12 Caja-créditos Personales y No Gerenciales cada mes, por un periodo de 3 meses consecutivos (aún si no tiene ningún Gerente en su línea descendente).
 - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo periodo.
- (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 re-
vendibles. 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 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 tenga 14 años o más de edad.
- (b) Los viajes del Incentivo Ganado se limitan a los siguientes: el Rally Global, el
Retiro de Gerentes Águila, y viajes para los niveles Zafiro, Zafiro Diamante,
Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.

8 Premios a Gerentes y Niveles Superiores

- 8.01 Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª
Generación de todos los países, con el propósito de ser reconocido en los niveles
de Gerente Senior a Gerente Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de
1ª Generación solamente puede ser contado una vez.
- 8.02 Todos los broches de reconocimiento para el nivel de Gerente y superiores se
otorgan únicamente en una 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 periodo de calificación de mayo a abril, después
de calificar como Gerente Reconocido:
- 1) Estar Activo y calificar para la Bonificación de Liderazgo (aunque
usted no tenga ningún Gerente en sus líneas). Los Cajacréditos
generados durante los meses que usted no califico para el bono de
liderazgo NO contarán para este incentivo.
 - 2) Generar por lo menos 720 Caja-créditos Totales, incluyendo por lo
menos 100 NUEVOS Caja-créditos.
 - 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 que estaba calificado al comienzo del periodo de calificación.

- 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) Todos los requisitos se deben cumplir en una sola Compañía Operadora, con excepción del requisito de NUEVOS Caja-créditos y el requisito de Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica abajo.

(d) Los Distribuidores repatrocinados están incluidos en los requisitos de nuevo Supervisor y NUEVOS Caja-créditos.

(e) Un Gerente puede combinar NUEVOS Caja-créditos 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) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación:

- 1) Cualesquier Clientes Novus que él haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contarán hacia los requisitos de nuevo Supervisor para el Programa de Gerente Águila de ese periodo de calificación.
- 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 periodo de calificación después de alcanzar el nivel de Gerente.

(h) Al cumplir con todos los requisitos para alcanzar el estatus de Gerente Águila, a la Distribución se le otorgará un Viaje Ganado para asistir al Retiro anual de Gerentes Águila que se llevará a cabo en su respectiva región. Este incluirá:

- 1) Boletos de avión para dos personas y tres noches de alojamiento.

- 2) Una invitación al exclusivo Entrenamiento de Gerente Águila.
- 3) Acceso a todos los eventos relacionados con el Retiro de Gerentes Águila

8.04.1 Global Leadership Team

(a) Afiliación en el Global Leadership Team se obtiene y se renueva cada año al generar 7,500 Caja-créditos Totales durante el año calendario después de calificar como Gerente Reconocido.

(b) Los Gerentes que lleguen a formar parte del Global Leadership Team serán invitados a un exclusivo retiro global, y recibirán Reconocimiento y Premios en el Rally Global.

(c) Dichos Gerentes deben asistir al Rally Global para recibir los Premios del Global Leadership Team.

8.05 **Gerente Senior:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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 con todos los gastos pagados por siete días y seis noches a un centro turístico de lujo fuera de su Región.

(d) **Gerente Doble Diamante:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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:** Cuando un Gerente tiene 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 calificado para la Bonificación de Liderazgo quien, en el país de calificación, cuenta con el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación durante el mes en curso, o el número requerido de distintas líneas descendentes patrocinadas con un Gerente que tenga 25 ó

más Cajas créditos Totales durante el mes anterior, 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 ese mes, según la siguiente lista:

- 1) 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 9 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente que tenga 25 ó más Cajas créditos Totales = 1%
- 2) 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 17 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente que tenga 25 ó más Cajas créditos Totales = 2%
- 3) 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 25 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente que tenga 25 ó más Cajas créditos Totales = 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 calificación para la Bonificación Gema durante esos meses en que el Gerente extranjero tenga 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 1ª Generación, o líneas con un Gerente de 25cc, 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.

(I) 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 El “Chairman’s Bonus”

11.01 (a) **Requisitos básicos para todos los niveles.** Un Distribuidor, después de convertirse en Gerente Reconocido, debe cumplir con **TODOS** los siguientes requisitos, ya sea en el País de Residencia o en el País de Calificación. Estos requisitos no pueden combinarse en diferentes países.

- 1) Estar Activo y calificar para la Bonificación de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en su línea). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
- 2) Los siguientes requisitos pueden cumplirse en cualquier País Participante:
 - a. Calificar para el Programa del Incentivo Ganado.
 - b. Comprar productos como se exige, solamente después de que un 75% del inventario anterior de productos haya sido utilizado.
 - c. El Distribuidor debe desarrollar su negocio FLP de acuerdo con los principios de la Mercadotecnia Multinivel y de las Políticas de la Compañía.
 - d. Asistir y apoyar los eventos patrocinados por la Compañía.
- 3) La aceptación final a la bonificación Chairman’s Bonus está sujeta a la aprobación por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tendrá en cuenta todas las provisiones de las Políticas de la Compañía, incluyendo, pero no limitadas a, las cláusulas en la Sección 16.02 de estas Políticas.

(b) **Gerente del “Chairman’s Bonus” Nivel 1.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular 700 caja-créditos personales y no gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido...
- 2) ... incluyendo un mínimo de 150 NUEVOS Caja-créditos. Estos 150 Nuevos Caja-créditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Sin embargo, cualesquier NUEVOS Caja-créditos generados fuera del País de Calificación no se tendrán en cuenta para calcular las Acciones del Incentivo.

- 3) Los restantes caja-créditos personales y no gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar uno de los siguientes en cualquier generación:
 - a. Un Gerente Reconocido de línea descendente en su País de Calificación, el cual acumule 600 ó más caja-créditos totales de grupo durante el periodo del incentivo, después de convertirse en Gerente Reconocido. Este Gerente puede ser un Gerente existente o uno desarrollado recientemente durante el periodo del incentivo.

O,
 - b. Un Gerente del “Chairman’s Bonus” de línea descendente en cualquier País Participante.
- 5) Los caja-créditos del Gerente con 600cc no serán incluidos cuando se calculen las Acciones del Incentivo.
- 6) Solamente se tendrán en cuenta para este requisito los caja-créditos de los meses que el Gerente con 600cc califique como Activo.
- 7) Distribuidores repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 1.
- 8) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas nuevas de Cliente Novus que él o ella hayan patrocinado durante el mes final del ascenso contarán hacia el requisito de NUEVOS Caja-créditos para el programa Chairman’s Bonus de ese periodo de calificación.

(c) **Gerente del “Chairman’s Bonus” Nivel 2.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular 600 caja-créditos personales y no gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido...
- 2) ... incluyendo un mínimo de 100 NUEVOS Caja-créditos. Estos 100 NUEVOS Caja-créditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Sin embargo, cualesquier NUEVOS Caja-créditos generados fuera del País de Calificación no se tendrán en cuenta para calcular las Acciones del Incentivo.
- 3) Los restantes caja-créditos personales y no gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar 3 Gerentes del “Chairman’s Bonus” de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País Participante.

- 5) Distribuidores repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 2.
- 6) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas nuevas de Cliente Novus que él o ella hayan patrocinado durante el mes final del ascenso contarán hacia el requisito de NUEVOS Caja-créditos para el programa Chairman's Bonus de ese periodo de calificación.

(d) **Gerente del "Chairman's Bonus" Nivel 3.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular 500 caja-créditos personales y no gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido...
- 2) ... incluyendo un mínimo de 100 NUEVOS Caja-créditos. Estos 100 NUEVOS Caja-créditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Sin embargo, cualesquier NUEVOS Caja-créditos generados fuera del País de Calificación no se tendrán en cuenta para calcular las Acciones del Incentivo.
- 3) Los restantes caja-créditos personales y no gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 4) Desarrollar 6 Gerentes del "Chairman's Bonus" de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País Participante.
- 5) Distribuidores repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 3.
- 6) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas nuevas de Cliente Novus que él o ella hayan patrocinado durante el mes final del ascenso contarán hacia el requisito de NUEVOS Caja-créditos para el programa Chairman's Bonus de ese periodo de calificación.

(e) **Cálculos para el "Chairman's Bonus".**

- 1) Cada País Participante contribuirá fondos a una reserva global de bonificaciones en base al nivel más alto al que califiquen los Gerentes de la Bonificación del Presidente en ese país. La reserva resultante entonces se distribuirá como sigue:
 - a. La mitad de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 1.
 - b. Una tercera parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 2.

- c. Una sexta parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 3.
- 2) A los Distribuidores que califiquen se les otorgará una Acción del Incentivo por cada uno de sus Caja-créditos Totales generados en su País de Calificación (no se incluirán los NUEVOS Caja-créditos generados fuera de su País de Calificación), más las Acciones del Incentivo generadas por el primer Gerente Chairman's Bonus en cada una de sus líneas de patrocinio en cualquier País Participante.
- 3) Cada División de la reserva se dividirá entre el gran total de Acciones del Incentivo de todos los Distribuidores que calificaron para esa División de la reserva, con el fin de determinar el factor monetario para esa División. Este factor monetario se multiplicará por las Acciones del Incentivo de cada Distribuidor, con el fin de determinar la cantidad de pago del Incentivo.

(f) Premio del "Chairman's Bonus.

- 1) A menos que califiquen para un Premio del Rally Global por alcanzar 1.5k ó más, a los Gerentes de la Bonificación del Presidente se les premiará con un viaje al Rally Global de FLP para ser reconocidos y recibir su bonificación. Este viaje para dos personas incluye:
 - a) boletos de avión, alojamiento y comidas para 5 días y 4 noches.
 - b) \$250 en efectivo para gastos.
 - c) \$200 provisión para actividades.

12 Rally Global

- 12.01 (a) Un Distribuidor puede calificar para un viaje al Rally Global de FLP para dos personas, incluyendo boletos de avión, alojamiento, una provisión para gastos de comidas y por actividad, más dinero en efectivo, al acumular 1500 ó más Caja-créditos Totales del 1° de enero al 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el Distribuidor calificado debe asistir a las reuniones de entrenamiento y de motivación del primer Rally Global, después del periodo de calificación.
- (b) Para recibir los premios del Rally Global de 1500 ó 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 de residencia una prueba de los Caja-créditos ganados en otros países, a más tardar el 31 de enero.
- (c) 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 Rally Global; sin embargo, cualesquier Caja-

créditos Activos totales generados por el Distribuidor sí contarán, sin importar su estatus de Activo.

(d) Un Distribuidor califica al generar Caja-créditos Totales, y recibe premios del Rally Global, tal como se describe a continuación. Cada Distribuidor calificado recibirá comidas provistas por la Compañía o una provisión de gastos para comidas, en proporción a su calificación. El Distribuidor debe asistir al Rally para recibir los premios:

(e) Gerente del "Chairman's Bonus" (menos de 1.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 5 días y 4 noches
- 2) \$250 en efectivo para gastos
- 3) \$200 provisión para actividades

(f) 1,500 Caja-créditos Totales (1.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 6 días y 5 noches
- 2) \$500 en efectivo para gastos
- 3) \$300 provisión para actividades

(g) 2,500 Caja-créditos Totales (2.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches
- 2) \$1.000 en efectivo para gastos
- 3) \$500 provisión para actividades

(h) 5,000 Caja-créditos Totales (5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 9 días y 8 noches
- 2) \$2.000 en efectivo para gastos
- 3) \$500 provisión para actividades
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally

(i) 7,500 Caja-créditos Totales (7.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 9 días y 8 noches
- 2) \$3.000 en efectivo para gastos
- 3) \$600 provisión para actividades
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally

(j) 10,000 Caja-créditos Totales (10K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 9 días y 8 noches
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
- 3) \$3.000 en efectivo para gastos

- 4) \$600 provisión para actividades
 - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally
- (k) 12,500 Caja-créditos Totales (12.5K):
- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 9 días y 8 noches
 - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally
 - 3) \$12,500 en efectivo para gastos
 - 4) \$600 provisión para actividades
 - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

13 Procedimientos para Pedidos

- 13.01 (a) Un Cliente Novus debe ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Cliente Novus hasta que califique para el Precio al Por Mayor. Después de eso, puede comprar producto al Precio al Por Mayor Ajustado.
- (b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse enviando su pedido al correo electrónico pedidos@foreverperu.com de acuerdo a los horarios de atención establecidos para cada canal de venta. Para las consultas respecto al seguimiento de su pedido comunicarse al 202-5282 Anexos 131 y 139.
- (c) Todos los pedidos deben ir acompañados de un depósito bancario, transferencia bancaria, Tarjeta de Crédito (Visa ó MasterCard) o en efectivo por un máximo de S/. 250 soles para compras presenciales.
- (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 S/. 200.00 incluido impuestos.
- (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.

14 Políticas de Re patrocinio

- 14.01 (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) Antes de que se permita el repatrocinio, el Distribuidor que esté siendo repatrocinado debe firmar y notarizar una declaración jurada (Afidávit) bajo pena de perjurio, y con respecto a esta política, y entregarla al director de oficina de su País de Residencia.
- (c) Si el Distribuidor es la segunda persona nombrada en un negocio de Distribuidor autorizado y desea repatrocinarse bajo la primera persona nombrada en la solicitud original, él o ella podrán hacerlo sin tener que cumplir con los requisitos indicados en los párrafos (a) y (b) de esta sección.
- (d) Un Distribuidor repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Cliente Novus bajo su nuevo Patrocinador y pierde cualquier línea descendente adquirida hasta ese momento en todos los países en los cuales fueron previamente patrocinadas.
- (e) Un Cliente Novus re patrocinado cuenta como Distribuidor recientemente patrocinado para todos los incentivos y promociones.

15 Políticas de Patrocinio Internacional

- 15.01 (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, o el país en el cual desean patrocinarse, 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 patrocinadora en la primera solicitud aceptada por FLP, excepto en caso de un Re patrocinio, o debido a un cambio de patrocinador después de 6 meses como Cliente Novus.

- 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 combinarse con el fin de calificar para los niveles de 1.500 CC+ del Incentivo del Rally Global, y los requisitos de nuevos Caja-créditos de los programas del "Chairman's Bonus" y Gerente Águila.
- 6) Cuando un Distribuidor logra el Nivel de Ventas en cualquier país, este será reflejado el mes siguiente en todos los otros países.
- 7) 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 durante el periodo del ascenso y tener por lo menos 25 Caja-créditos Personales y No Gerenciales, ya sea en su País de Residencia o en el país del ascenso durante el mes final de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.
- 8) 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.

16 Actividades Prohibidas

- 16.01 Será final la decisión del Comité Ejecutivo de terminar a un Distribuidor Autorizado, o denegar, reestructurar o ajustar el Descuento Personal, Bonificaciones, Caja-créditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos debido a la participación de un Distribuidor 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.
- 16.02 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 17.10, 19.02 y 20, 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 enfrente 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.

17 Políticas de la Compañía

- 17.01 (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.
- 1) A una Distribución Autorizada de FLP se le permitirá, sujeta a condiciones específicas, registrar una Entidad Empresarial cerrada para manejar su Distribución Autorizada de FLP. Una Entidad Empresarial cerrada se define como una Entidad Empresarial manejada por el Distribuidor principal original, o si lo requiere la ley, o está aprobado por FLP, se permitirán dos (2) accionistas, propietarios, miembros, o administradores, quienes deberán estar involucrados directamente en las operaciones diarias del negocio (de aquí en adelante llamado "Entidad Empresarial"). Además de cumplir con todos los requisitos de Distribución de FLP y de las Políticas de la Compañía de FLP, al Distribuidor individual se le pedirá que ejecute un Acuerdo de Distribución de una Entidad Empresarial, el cual complementará, y será incorporado y considerado parte del Acuerdo de Distribución Autorizada, describiendo los términos y condiciones adicionales bajo los cuales la Distribución Autorizada concuerda operar como Entidad Empresarial. El Acuerdo de Distribución de una Entidad Empresarial puede obtenerse en el enlace de Formularios y Descargas disponible bajo Mi Negocio después de ingresar como Distribuidor en la página foreverliving.com.
 - 2) El Distribuidor es el único responsable de buscar consejo profesional e individual con respecto a establecer una entidad empresarial, los impuestos correspondientes y cualesquier cuestión legal pertinente. FLP explícitamente rechaza cualquier responsabilidad y obligación que tengan que ver con la decisión de un Distribuidor de operar su Distribución autorizada como entidad empresarial. FLP no representa ni dará ningún consejo relacionado con cuestiones legales, de contabilidad o de impuestos para asignar una Distribución autorizada a una entidad empresarial.
 - 3) La Compañía no será responsable por pérdidas de ganancia, indirecta, directa, especial, o daños consiguientes, ni por cualesquiera pérdidas incurridas o sufridas por un Distribuidor como resultado de transferir

su Distribución autorizada con su nombre personal a una entidad empresarial.

- (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 (Distribuidor autorizado) de FLP consiste de la persona nombrada en el formulario de Solicitud de Distribuidor, archivado en la Oficina Matriz.
 - (d) Un Distribuidor será responsable de administrar apropiadamente su Distribución Autorizada de FLP, específicamente, pero no limitado a, prevenir que miembros de su familia utilicen información obtenida a través de dicha Distribución de FLP para eludir el cumplimiento de las Políticas de la Compañía requeridas o resultantes de la Distribución de FLP del Distribuidor. El incumplimiento del Distribuidor en manejar apropiadamente su negocio autorizado de Distribución puede resultar en la terminación de su Distribución.
 - (e) 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.
- 17.02 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.
- 17.03 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.
- 17.04 Se prohíbe cualquier transferencia, a no ser la herencia de una Distribución de Forever Living Products, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquiera de dichas transferencias será anulada. Debido a esta estipulación, un cambio de beneficiario en una Distribución de FLP en Fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual para ser válida, necesitará aprobación por escrito por parte de la Compañía
- 17.05 Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un Distribuidor, directa o indirectamente, cambiar Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.

- 17.06 Cuando un Distribuidor cambie su residencia, deberá notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- 17.07 **Errores o Preguntas.** Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto al Descuento Personal, 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.
- 17.08 **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 volver a presentar una nueva Solicitud de Distribución, sujeta a aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor ingresará como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- 17.09 **Terminación y Suspensión 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 como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.

(d) La suspensión es un estado temporal que prohíbe a un Distribuidor que haga pedidos, reciba ganancias y pagos de bonificaciones, y que patrocine a otros Distribuidores.

(e) Las ganancias y bonificaciones de un Distribuidor suspendido serán retenidas hasta que el Distribuidor sea restituido o terminado. Si es restituido, se le harán al Distribuidor los pagos retenidos; de otra manera, dichos pagos serán desembolsados de acuerdo con el plan de mercadotecnia.

17.10 **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 FLP360. 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. 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.

(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.

(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.

(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.

18 Requisitos Legales

18.01 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.

18.02 **Transferencias Testamentarias.**

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

(b) 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 Supervivencia. Si el Distribuidor vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho de Supervivencia. 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 usted esté vivo, excepto en caso de una separación legal o divorcio.

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

(d) 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.

(e) 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 reconoce el Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Supervivencia y el uso de Fideicomisos de Cesionario como medios legales para la tenencia de una Distribución de FLP, y en caso de la muerte de un Distribuidor,

como medios para transferir la Distribución al Sobreviviente, o beneficiario nombrado, sin tener que recurrir a los procedimientos de validación para adjudicar bienes al heredero correspondiente.

(g) Si la Distribución Autorizada de un Distribuidor está asignada a una Entidad Empresarial, la muerte del accionista principal no removerá la Distribución Autorizada de la Entidad Empresarial, siempre y cuando la propiedad de la Entidad Empresarial siga en conformidad con las Políticas de la Compañía que gobiernan la propiedad de dicha Entidad Empresarial. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando una orden judicial, o documentos legales negociando la transferencia, sean enviados a la Compañía y aprobados por ésta.

(h) Dentro de seis (6) meses después de la fecha de la muerte del Distribuidor, el Distribuidor superviviente, fideicomisario o representante de la herencia deberá suministrar una notificación de dicho fallecimiento a la Oficina Matriz de FLP en el país del Distribuidor. Dicha notificación debe incluir una copia autenticada del certificado de defunción, una copia autenticada del Testamento o del Fideicomiso de Cesionario, o de la Orden Judicial, autorizando la transferencia de la Distribución a un sucesor calificado. Después de seis (6) meses de la fecha de fallecimiento del Distribuidor, FLP puede retirar al Distribuidor fallecido de la Distribución. Se requerirá dar aviso oportuno y suministrar la documentación exigida para atender a los intereses del sucesor, con el fin de prevenir una suspensión y/o terminación de la Distribución. Si se basa en razones válidas, puede someterse a consideración una solicitud para una extensión razonable de tiempo con el fin de suministrar los documentos de transferencia a la Oficina Matriz de FLP en el país del Distribuidor fallecido antes de que se termine el periodo de seis (6) meses. FLP se reserva el derecho de hacer pagos al superviviente de la Distribución, beneficiario, fideicomiso, o al representante legalmente autorizado de la herencia de un Distribuidor fallecido, mientras que esté pendiente el envío oportuno de la documentación legal correspondiente.

i) 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) La posición que se pueda heredar en una Distribución dentro del Plan de Mercadotecnia de la Compañía está limitada a reconocimiento no más allá del nivel de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el Distribuidor fallecido. Todos los Gerentes Patrocinados que pertenezcan a la Distribución serán reclasificados como Gerentes Heredados, que subsecuentemente pueden calificar como Gerentes Patrocinados como se indica en la Sección 5.04 (e). Las posiciones de la Distribución que estén por debajo de Gerente serán heredadas en ese nivel.

18.03 Transferencias Debido a Divorcio.

(a) Durante un divorcio pendiente o negociación de disputa de propiedad, FLP continuará efectuando pagos al Distribuidor, 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.

19 Convenios Restrictivos

- 19.01 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.

19.02 **Licencia Limitada para Usar las Marcas de la Compañía.**

(a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que 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.

20 Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad

- 20.01 (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.