

POLITICAS DE LA COMPAÑIA

Forever Living Products International, LLC

Forever Living Products Paraguay S.R.L.

Contenido

1. Introducción.....	2
2. Definiciones	3
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra.....	6
4. Estructura de Comisiones / Plan de Mercadotecnia.....	8
5. Estatus de Gerente y Calificaciones.....	12
6. Comisión de Liderazgo.....	14
7. Incentivos Adicionales.....	15
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores.....	15
9. Comisión Gema.....	19
10. Programa del Incentivo Ganado.....	19
11. “Chairman’s Bonus”	21
12. Rally Global.....	24
13. Procedimientos para Pedidos.....	25
14. Políticas de Repatrocinio.....	26
15. Políticas de Patrocinio Internacional.....	26
16. Actividades Prohibidas.....	28
17. Políticas de la Compañía.....	31
18. Requisitos Legales.....	34
19. Convenios Restrictivos.....	37
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad.....	38

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 Centro de Atención al Distribuidor 021-623-420 (R.A.)
- 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

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

Comisión: pago que la Compañía hace a un Distribuidor.

Comisión Personal (CP): pago que la Compañía hace a un Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente, o Gerente, de un 5 a 18% del PVP (Precio de Venta al Público) de sus Ventas Acreditadas Personales. (Véase 4.01(b)-(e))

Comisión de Nuevo Distribuidor (CND): pago que la Compañía hace a un Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente, o Gerente, de un 5 a 18% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor personalmente patrocinado (o de los Distribuidores en línea descendente de ese Distribuidor) mientras que ese Distribuidor personalmente patrocinado se encuentre en el nivel de Nuevo Distribuidor.. (Véase 4.01(b)-(e))

Comisión por Volumen (CV): pago que la Compañía hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente. (Véase 4.01(c)-(e))

Comisión de Liderazgo (CL): pago que la Compañía hace a un Gerente calificado, de un 2 a 6% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de sus Gerentes en línea descendente y los Distribuidores bajo esos Gerentes. (Véase 6.04)

CC: Caja-crédito.

Caja-crédito: valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, comisiones, premios e incentivos ganados para los Distribuidores, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. El volumen de las Cajas crédito pueden variar de acuerdo a las compras que realiza un distribuidor. Todos los Caja créditos se calculan mensualmente.

Caja-créditos Activos: Caja-créditos Personales más los Caja-créditos de Nuevo Distribuidor. Estos se utilizan para determinar el estatus de Activo de un Líder de Ventas cada mes.

Caja-créditos de Liderazgo: Caja-créditos otorgados a un Gerente Activo Calificado para la Comisión de Liderazgo (CL), calculados al 40%, 20%, ó 10% de los Caja-créditos Personales y No Gerenciales de sus Gerentes Activos de 1ª, 2º, ó 3º generación, respectivamente.

Caja-créditos de Nuevo Distribuidor: Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor personalmente patrocinado, o de sus

Distribuidores en línea descendente, mientras estos se encuentran en el nivel de Nuevo Distribuidor.

Caja-créditos No Gerenciales: Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente en línea descendente.

Caja-créditos por Traspaso: Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor en línea descendente No Gerente, los cuales pasan a través de un Gerente Inactivo.

Caja-créditos Personales: Caja-créditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor.

Caja-créditos Totales: la suma total de los diferentes Caja-créditos de un Distribuidor.

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

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

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

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 comisiones y calificaciones para incentivos.

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

Distribuidor Repatrocinado: 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 (CV & CL): un crédito que otorga el País de Residencia de un Gerente Calificado para exonerarlo de los requisitos para recibir las Comisiones de Volumen y Liderazgo generadas en todos los otros países extranjeros.

Ganancia GND: Ganancia del Precio de Nuevo Distribuidor.

Ganancia sobre el Precio de Nuevo Distribuidor: la diferencia entre el Precio de Nuevo Distribuidor y el Precio al Por Mayor. Esta ganancia se paga al patrocinador inmediato en línea ascendente sobre las Ventas Acreditadas Personales de un Distribuidor que no está aún Calificado para el Precio al Por Mayor.

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 FLP paga a los distribuidores que califiquen.

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 Comisiones de Volumen y Liderazgo, Comisiones 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., 1º a 31 de enero)

CND: la comisión de Nuevo Distribuidor

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.

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

Nuevos Caja Créditos: Son los Cajacréditos 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.

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 detiempo. Es en dicho país que los Gerentes deben calificar para recibir las exenciones a las que califican para comisiones 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.

CP: Comisión Personal. (Véase Comisión)

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 Precio Recomendado de Venta al Público (PRVP).

Precio del Nuevo Distribuidor (PND): El precio, sin incluir impuestos, al cual se venden los productos a aquellos Distribuidores (sin importar el nivel de ventas) que no están calificados para el Precio al Por Mayor. Este precio está descontado 15% del Precio Recomendado de Venta al Público.

Precio Recomendado de Venta al Público (PRVP): 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 Comisiones.

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

PRVP: Precio de Venta Recomendado al Público.

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

CV: Comisión por Volumen.

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 comisión.

Ventas Acreditadas Personales: el PRVP 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 otorgado a un Distribuidor que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Mercadotecnia. En caso de que el cónyuge de un Distribuidor no participe en un viaje del Viaje Ganado, el Distribuidor puede traer a un invitado, siempre y cuando este sea un Distribuidor, o sea elegible para llegar a ser Distribuidor. Los viajes del Viaje Ganado se limitan a los siguientes: 1.500 CC y más calificados para el Rally Global, el Retiro anual de Gerentes Águila y viajes para los niveles Zafiro, Zafiro Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.

3 Garantías, Devolución de Producto y Recompra

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

Clientes Minoristas

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

En todos los casos, se requerirá aviso formal, comprobante de compra y devolución del producto dentro de las fechas establecidas para ser entregado al comprador original. FLP se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.

- 3.04 Cuando los productos de FLP son adquiridos de o a través de un Distribuidor de FLP, ese Distribuidor es principalmente responsable por la satisfacción del cliente al cambiar el producto o rembolsar el dinero. En caso de que ocurra una disputa, FLP determinará los hechos y resolverá el asunto. Si FLP hace entrega de dinero en efectivo, lo mismo les será cobrado a los Distribuidores de FLP que se beneficiaron con la venta del producto.

Proceso de Reembolso y Recompra para Distribuidores

- 3.05 Durante los respectivos períodos indicados de garantías, FLP proporcionará un nuevo reemplazo del mismo producto a cambio del producto defectuoso, o de uno que haya sido devuelto por el Cliente Minorista a un Distribuidor debido a no estar satisfecho con el producto. Dichos reemplazos estarán sujetos a la validación del comprobante de compra presentado dentro del período estipulado. Dicha compra deberá haber sido efectuada por el Distribuidor que devuelve el producto. Además, para reemplazos de productos a un Distribuidor por productos que hayan sido devueltos por Clientes Minoristas, se requerirá un comprobante de venta del Cliente Minorista y un comprobante por escrito de la cancelación, junto con un recibo firmado por la devolución del importe, así como la devolución del producto o los envases vacíos. Devoluciones repetitivas de producto por las mismas partes serán rechazadas.
- 3.06 (a) FLP recomprará cualquier producto de FLP que no se haya vendido y en condiciones de venta, con excepción de literatura, que haya sido comprado dentro de los 3 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 comisiones 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 que termine su Distribución fue comprado al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP), la ganancia NDP será deducida del patrocinador de línea ascendente inmediato y, si el producto devuelto es más de 1cc, todas las comisiones y Caja-créditos por los productos devueltos, que la línea ascendente del Distribuidor terminado recibió, serán deducidas de la línea ascendente. Si los Caja-créditos fueron utilizados para cualquier ascenso de nivel del Distribuidor o de la línea ascendente, esos ascensos pueden ser recalculados después de deducir los Caja-créditos, con el fin de determinar si los ascensos deberán permanecer en vigor.

(c) Si un Distribuidor que termine su Distribución devuelve un ‘Touch of Forever’, o cualquier otro ‘Combo Pak’, y a éste le falta algún producto, el reembolso y las deducciones de la línea ascendente serán calculados como si el ‘Combo Pak’ completo hubiese sido devuelto, y luego el precio al por mayor o PND de los productos que faltan será deducido del reembolso que se le haga al Distribuidor. Después de verificación, el Distribuidor recibirá un cheque de reembolso de FLP por la cantidad igual al costo al Distribuidor de los productos que se están devolviendo, menos las comisiones personalmente recibidas por ellos por su compra original y el costo de manejo, envío y cualquier otra deducción.

(d) FLP eliminará al Distribuidor del Plan de Mercadotecnia de FLP, y su entera organización en línea descendente será ascendida directamente bajo el Patrocinador del Distribuidor terminado en su secuencia de generación actual.

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

4 Estructura de Comisiones / Plan de Mercadotecnia

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

Plan de Mercadotecnia

- Comisión Personal
- Comisión por Volumen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Ganancia GND sobre las Ventas Acreditadas Personales de Distribuidores personalmente patrocinados que no están Calificados para el Precio al Por Mayor.
- Comisión de Nuevo Distribuidor del 18% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Comisión Personal del 18% sobre Ventas Acreditadas Personales.
- Comisión por Volumen del 5% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
- Comisión por Volumen del 10% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- Comisión por Volumen del 13% sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

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

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

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

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

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

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

4.02 Política de 6 meses para Nuevo Distribuidor

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

4.03 Calificación debido a actividad

(a) Con el fin de calificar para todas las Comisiones e Incentivos, con excepción de la Comisión Personal, Comisión de Nuevo Distribuidor y la Ganancia GND, 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 Comisiones 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 Comisión 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 Comisión por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la Comisión 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 Comisión por Volumen puede volver a calificar el siguiente mes (sin retroactividad) como Líder de Ventas Activo.

4.04 Cálculos y Pagos

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

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

- (c) Un Líder de Ventas no recibirá una Comisión por volumen sobre cualquier Distribuidor en su grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Mercadotecnia. Sin embargo, recibirá todos los Caja-créditos de tal fuente para ascenso en el Nivel de Ventas y otros incentivos.
- (d) Los cheques de Comisión son enviados por correo postal, o depositados a través de Depósito Directo, el día quince del mes posterior al mes que se compró producto de la Compañía. Ejemplo: las Comisiones de las compras de enero serán enviadas por correo o de positadas el 15 de febrero.

4.05 Vigencia de las Comisiones

Todas las comisiones que se generen y a que tengan derecho los Distribuidores Independientes, deberán ser cobradas en el término de tres años calendario, contados a partir del momento en que éstas se hayan generado. Pasado el plazo antes indicado, los Distribuidores Independientes perderán el derecho al cobro de las comisiones.

Ejemplo: Si un Distribuidor Independiente no cobra para el 15 de febrero, la comisión generada durante el mes de enero, podrá hacerlo hasta el 31 de enero del tercer año siguiente.

5 Estatus de Gerente y Calificaciones

5.01 Gerente Reconocido

(a) Un Distribuidor califica como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro para Gerente cuando:

- 1) Él y su grupo en línea descendente generen 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
- 2) Sea un Distribuidor Activo cada mes durante el mismo período, y
- 3) No haya otro Distribuidor en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.

(b) Si un Distribuidor en línea descendente del Distribuidor también califica como Gerente Reconocido en cualquier país durante el mismo período, el Distribuidor será un Gerente Reconocido, si:

- 1) Es un Líder de Ventas Activo cada mes durante el mismo período, y
- 2) Tiene por lo menos 25 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales, en el último mes de calificación, provenientes de Distribuidores en sus líneas descendentes, aparte de la línea que incluye al Gerente que esté ascendiendo ese mismo mes.

5.02 Gerente No Reconocido

(a) Cuando un Distribuidor y su línea descendente generan 120 Caja-créditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y el Distribuidor no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.

(b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para la Comisión Personal, Comisión de Nuevo Distribuidor y Comisión por Volumen, pero no puede calificar para la Comisión 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 Comisión de Liderazgo y Caja-créditos de Liderazgo sobre Ventas Acreditadas, siempre y cuando haya calificado para la Comisión 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 Comisión 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 Comisión por Volumen o la Comisión 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 Comisión 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 Comisión 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 Comisión de Liderazgo (CL)

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

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

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

- 1) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 12 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes.
- 2) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 8 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes, y tener dos Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 Caja-créditos Domésticos Totales, reflejados en el recap del mes anterior de cada Gerente.
- 3) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 4 Caja-créditos Domésticos Personales y de Nuevo Distribuidor durante el mes, y tener tres Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 Caja-créditos Domésticos Totales, reflejados en el recap del mes anterior de cada Gerente.

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

6.04 Una Comisión 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 Comisión de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:

- a) 6% pagado al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.

b) 3% pagado al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.

c) 2% pagado al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.

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

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

1) Generar un total de 12 Caja-créditos Domésticos Personales y No Gerenciales cada mes, por un período de 3 meses consecutivos.

2) Estar Activo cada mes durante el mismo período.

(c) Después de volver a ganar elegibilidad, una Comisión de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Comisión de Liderazgo, comenzando con el 4º mes. Dicha Comisión será pagada el día 15 del 5º 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 sea un Distribuidor, o sea elegible para llegar a ser Distribuidor.

(b) Los viajes del Incentivo Ganado se limitan a los siguientes: 1500CC y más calificados para 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 Comisión de Liderazgo (aunque usted no tenga ningún Gerente en sus líneas descendente). Las Caja-créditos generados durante los meses que usted no califica para la comisión de liderazgo NO contarán para este incentivo.
- 2) Generar por lo menos 720 Caja-créditos Totales, incluyendo por lo menos 100 NUEVOS Caja-créditos No- Gerenciales de nuevas líneas personalmente patrocinadas.
- 3) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor.
- 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.

(b) Además de los requisitos que se enumeran arriba, los Gerentes Senior y niveles superiores también deben desarrollar y mantener Gerentes Águila en línea descendente, como se establece en la siguiente lista. Cada Gerente Águila en línea descendente debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar en qué generación descendente. Este requisito está basado en la posición de Gerente 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 No Gerenciales y el requisito de Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica a continuación.

(d) Los Distribuidores repatrocinados contarán para cumplir con los requisitos de nueva línea descendente personalmente patrocinada, nuevo Supervisor, y nuevos Caja-créditos.

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

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

(g) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación:

1) Cualesquier Nuevos Distribuidores que él haya patrocinado durante el último mes del ascenso se contarán hacia los requisitos de nuevo Supervisor y nuevos Caja-créditos 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) La 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: Después que un Gerente ha desarrollado 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Senior y se le otorga un broche de oro con dos granates.

8.06 Gerente Soaring: Después que un Gerente ha desarrollado 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Soaring y se le otorga un broche de oro con cuatro granates.

8.07 Premios a Gerentes Gema

(a) **Gerente Zafiro:** Después que un Gerente ha desarrollado 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro y se le otorga:

- 1) Un broche de oro con cuatro zafiros.
- 2) Un viaje a un centro turístico de su país con todos los gastos pagados por 4 días y 3 noches.

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

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

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

- 1) Un broche de oro con un diamante grande.
- 2) Un anillo de diamante, bellamente diseñado.
- 3) Estará exento de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados y la Comisión 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:** Después que un Gerente ha desarrollado 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Doble Diamante y se le otorga:

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

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

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

4) Una escultura especialmente diseñada (escogida por FLP).

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

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

9 Comisión Gema

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

1) 9 Gerentes = 1%

2) 17 Gerentes = 2%

3) 25 Gerentes = 3%

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

(c) Cada país paga la Comisión Gema basado en el PVP de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho país. Con el fin de calificar para una Comisión Gema de cualquier país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación en ese país, en el mes en que esté calificando para la Comisión 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11 El “Chairman’s Bonus”

11.01 (a) Requisitos básicos para todos los niveles. Se 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) Ser un Gerente Reconocido activo con 4 caja-créditos activos cada mes durante el periodo del incentivo; o, si un Distribuidor califica como Gerente Reconocido durante el periodo del incentivo, debe estar activo cada mes a partir de entonces.
- 2) Calificar para la Comisión de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en sus líneas descendente). Las Caja-créditos generados durante los meses que usted no califica para la comisión de liderazgo NO contarán para este incentivo.
- 3) Se debe cumplir con los siguientes requisitos en cualquier País Participante:
 - a. Estar calificado para el Programa del Incentivo Ganado.
 - b. Comprar productos como se exige, solamente después 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.
- 4) La aceptación al Incentivo del “Chairman’s Bonus” está sujeta a la aprobación final por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tomará en cuenta todos los términos de las Políticas de la Compañía, incluyendo, pero no limitados a, las cláusulas en la Sección 16.02 de las Políticas de la Compañía.

(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) ...de los cuales, un mínimo de 150 nuevos Caja-créditos no gerenciales debe venir de Distribuidores recientemente patrocinados durante el periodo del incentivo. Estos 150 Nuevos Caja-créditos “nuevos” pueden ser generados y combinados en cualquier país. Cualesquier Caja-créditos “nuevos” 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, con excepción de los 150”nuevos”Caja-créditos.
 - 8) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas de Distribuidor nuevas que haya patrocinado durante el último mes del ascenso contarán hacia el requisito de NUEVOS Cajacréditos 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 Cajacréditos. Estos 100 NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Sin embargo, cualesquier NUEVOS Cajacréditos 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, con excepción de los 100 Nuevos Caja-créditos.
 - 6) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas de Distribuidor nuevas que haya patrocinado durante el último mes 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 Cajacréditos. Estos 100 NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Sin embargo, cualesquier NUEVOS Cajacréditos 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, con excepción de los 100 NUEVOS Cajacréditos.
- 6) Si un Distribuidor llega a Gerente durante el periodo de calificación, cualesquiera líneas de Distribuidor nuevas que haya patrocinado durante el último mes 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 Comisión en base al nivel más alto al que califiquen los Gerentes de la Comisión 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 Cajacréditos Totales generados en su País de Calificación (no se incluirán los NUEVOS Cajacréditos 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 del “**Chairman’s Bonus**” se les premiará con un viaje al Rally Global de FLP para ser reconocidos y recibir su comisión. 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 1º 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 Comisión 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 Distribuidor (Indistintamente del nivel) debe ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Nuevo Distribuidor (PND) hasta que tenga Ventas Acreditadas Personales de 2 Caja-créditos en cualquier período de 2 meses consecutivos. Después de eso, el Distribuidor puede comprar producto al Precio al Por Mayor.

(b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse a través de un centro de producto autorizado de FLP, llamando al Centro de Atención al Distribuidor al 021-623-420, ó por Internet en www.foreverliving.com, a más tardar a las 11:59 p.m. (hora de Paraguay) del último día calendario del mes aplicable, con el fin de calificar para una Comisión generada para ese mes.

(c) Todos los pedidos deben ir acompañados de Cheque Certificado, Depósito Bancario-Financiero, Cheque Personal Previamente Autorizado, Tarjeta de Crédito o Débito.

(d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido debe informarse al Centro de Atención al Distribuidor al momento de la recepción de la mercadería 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 Gs. 275.000, sin incluir literatura.

(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 Comisiones 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 Repatrocinio

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 con respecto a esta política, y entregarla en la oficina principal de su País de Residencia.

(c) Un Distribuidor repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Nuevo Distribuidor bajo su nuevo Patrocinador y pierde todas líneas descendentes adquiridas hasta ese punto en todos los países en los cuales fueron patrocinadas anteriormente, y éstas no se tomarán en cuenta para los requisitos de patrocinio bajo el Programa de Incentivos del “Chairman’s Bonus”. Sin embargo, estas contarán hacia los requisitos de patrocinio para el Incentivo de Gerente Águila.

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 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 tal en la primera solicitud aceptada por FLP, excepto en el caso de un Repatrocinio, o debido a un cambio de patrocinador después de 6 meses como Nuevo Distribuidor.
- 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 Comisiones 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) Un Líder de Ventas que todavía no ha logrado el Nivel Gerencial de Ventas en su País de Residencia tendrá que alcanzar el estatus de Activo en cada país donde sea patrocinado internacionalmente con el fin de recibir una Comisión en ese país.
- 7) Cuando un Distribuidor logra el Nivel de Ventas en cualquier país, este será reflejado el mes siguiente en todos los otros países.
- 8) Si un Distribuidor que no ha alcanzado el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, debe estar Activo 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.
- 9) Cuando un Distribuidor cambie su residencia, debe notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser actualizada y se le asigne un nuevo País de Residencia.

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

(d) Un Gerente que califique para la Comisión de Liderazgo durante el mes en País de Residencia recibirá una exención de la Calificación a la Comisión de Liderazgo para el siguiente mes en todos los países extranjeros con el fin de calificar para las Comisiones de Liderazgo en esos países. Por ejemplo, si un Gerente califica para la Comisión de Liderazgo durante el mes de enero en su País

Actualización Junio 2014

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

16 Actividades Prohibidas

16.01 Será final la decisión del Comité Ejecutivo de terminar una Distribución, o denegar, reestructurar o ajustar Comisiones, Caja-créditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos a un Distribuidor, debido a su participación en actividades u omisiones que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Actos intencionales de omisión y desacato a las Políticas de la Compañía por parte de un Distribuidor serán considerados con la mayor severidad, incluyendo terminación y acción legal por daños y perjuicios.

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 Comisiones.

(b) **Comprar Comisiones.** 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 comisiones, y usar cualquier otro mecanismo por el cual se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones, cuando en realidad el Distribuidor no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo un acumulación 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 registros exactos de las ventas mensuales a sus clientes; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, pudieron exigir la presentación de la factura de venta del distribuidor después de un aviso con anticipación razonable. Tales registros deberán incluir informes que reflejen el inventario disponible a final del 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 terminada cualquiera de las comisiones 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.

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

(c) Una Distribución de FLP consiste en el Distribuidor y el cónyuge del Distribuidor, o de la persona soltera, tal como aparece en el formulario de Solicitud de Distribuidor, archivado en la Oficina Matriz.

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

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

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

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

17.02 FLP está de acuerdo en vender producto al Distribuidor y pagar comisiones 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 a comisiones, 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 presentar una nueva Solicitud de Distribución, la cual estará sujeta a aprobación por parte de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el Distribuidor ingresará en el nivel de Nuevo Distribuidor, y no se le restaurará su línea descendente anterior.

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 comisiones, 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 comisiones 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 comisiones a las que se perdió derecho, causadas por tal Terminación, serán pagadas al siguiente Distribuidor calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de las Políticas de la Compañía.

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

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

(e) Las ganancias y comisiones 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 My FLP Biz. En este sitio el Distribuidor puede hacer el mercadeo en línea de los productos, usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en www.foreverliving.com. 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.

Si surgiera una controversia 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 en la extensión razonablemente posible de una disputa, y de una manera oportuna, eficaz y económica, ellos renunciarán sus respectivos derechos a un juicio por un jurado y resolverán su disputa al presentarla ante la comisión paraguaya de Arbitraje Comercial, el procedimiento a seguir será el de la Comisión Interamericana Arbitraje

18.02 Transferencias Testamentarias.

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

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

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

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

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

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

(f) La Compañía reconoce el Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia y el uso de Fideicomisos de Cesionista 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) 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 un aviso 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 Cesionista, 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, 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.

18.03 Transferencias Debido a Divorcio.

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

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

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 comisiones 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.

(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.