

## **Indice**

1. Introducción
2. Definiciones
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra
4. Estructura de Bonificaciones/Plan de Mercadotecnia
5. Bonificación de Liderazgo
6. Gerente Águila
7. Premios a Gerentes
  - Premios a Gerentes Gema
8. Bonificación Gema
9. Programa del Incentivo Ganado
10. Súper Rally FLP
11. Nivel Gerencial y Recalificaciones
  - Gerentes Heredados
  - Gerentes Transferidos
  - Calificaciones de la Actividad
  - Procedimientos de Recalificación
12. Política de Repatrocinio
13. Procedimientos para Pedidos
14. Requisitos Legales
  - Contratistas Independientes
  - Políticas de la Compañía
  - Terminaciones
  - Resolución de Disputas
  - Terminaciones Voluntarias
  - Solicitudes Válidas
  - Transferencias Testamentarias
  - Transferencias Debido a Divorcio
  - Normas de Internet
  - Errores o Preguntas
  - Confidencialidad & Acuerdo de No Divulgación
  - Clausulas de Restricción Adicionales
  - Término
  - Publicidad & Normas Publicitarias
15. Comunicaciones
16. Patrocinio Internacional

## **1 Introducción**

(a) Las compañías de Forever Living Products (FLP) son exclusivas en la utilización de su concepto, el cual anima y apoya el uso y las ventas minoristas de sus productos al público a través de Distribuidores independientes en todo el

mundo. FLP es una familia de compañías relacionadas con Distribuidores que promueven la mercadotecnia de los productos de FLP a escala mundial. FLP proporciona a sus Distribuidores productos de la más alta calidad, el mejor plan de mercadotecnia de la industria y el mejor personal de asistencia. FLP es única en la utilización del Equipo de Mercadotecnia Forever. Las compañías afiliadas y sus productos ofrecen una oportunidad para que los consumidores y Distribuidores 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 negocios, hay muy poco riesgo económico para los empresarios de FLP, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.

(b) Nuestras compañías no garantizan que un Distribuidor logrará éxito financiero sin trabajar, o por el solo hecho de depender de los esfuerzos de los demás. Las compensaciones en las compañías de FLP se basan en la venta de sus productos. Un Distribuidor es un contratista independiente cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.

(c) Las compañías de FLP cuentan con un largo historial de éxito. La meta fundamental del Plan de Mercadotecnia de FLP es promover la venta y el uso de los productos de alta calidad de la Compañía a los consumidores. El propósito principal de los Distribuidores es crear una organización de ventas para promover la venta y uso de los productos de la Compañía a los consumidores.

(d) A los Distribuidores independientes en todos los niveles del Plan de Mercadotecnia de Forever Living se les recomienda realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.

(e) Los Distribuidores de éxito obtienen conocimiento actualizado del mercado al asistir a juntas de capacitación; sirviendo a sus propios clientes minoristas; y patrocinando a otros para que vendan los productos al por menor.

## **2 Definiciones**

- 2.1. Cualquier persona que compre producto para uso personal es un “Cliente Minorista”.
- 2.2 Una “Caja Acreditada” es una unidad de medida para ascensos, bonificaciones, premios e incentivos para los Distribuidores, como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. Se otorga una Caja Acreditada por cada ciento treinta y dos dólares (\$132 precio al por mayor) de productos de FLP comprados a la Compañía.
- 2.3 El nivel de “Nuevo Distribuidor” es un Distribuidor que todavía no ha logrado el nivel de Asistente de Supervisor.
- 2.4 Un “Distribuidor” es un individuo de 18 años de edad o mayor, quien ha llenado una Solicitud de Distribuidor y ha sido certificado individualmente en una Junta de Oportunidad de la Compañía, o por un representante autorizado de la Compañía. Los Distribuidores compran producto directamente de la Compañía.
- 2.5 Un Distribuidor Activo es un Distribuidor que cuenta con cuatro o más cajas acreditadas en sus Ventas Acreditadas Personales en su País de Residencia durante el mes, una de las cuales, por lo menos, debe ser adquirida personalmente. Las Ventas Acreditadas Personales pueden ser adquiridas

- personalmente o pueden ser de Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados. El estado de Activo de un Distribuidor se establece cada mes.
- 2.6 “País de Residencia” es el país en el cual un Distribuidor reside la mayor parte del tiempo. Es en dicho país donde los Gerentes deben calificar para recibir exenciones que los califiquen para bonificaciones de grupo y liderazgo en otros países de FLP. Cuando un Distribuidor cambia su país de residencia, él o ella debe notificar a su país de residencia anterior para que su dirección pueda ser cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- 2.7 “Compañía Operadora” es la compañía administrativa bajo la cual uno o múltiples países utilizan una misma base de datos para calcular los ascensos en el nivel de ventas, pagos de bonificaciones, y calificación para los diferentes incentivos.

### **3 Garantías, Devolución de Producto y Recompra**

- 3.1 Los siguientes períodos de tiempo deberán ser aplicados, excepto donde sean modificados por leyes locales.
- 3.2 FLP garantiza satisfacción y garantiza también 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 de promoción, estas garantías se extenderán por un período que terminará a los treinta (30) días a partir de la fecha de compra.
- Clientes Minoristas:**
- 3.3 Los Clientes Minoristas tienen una garantía del 100% de satisfacción con el producto. Durante los primeros treinta (30) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista puede: (a) obtener un reemplazo de 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 vendedor original. FLP se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.
- 3.4 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 será cobrado nuevamente a los Distribuidores de FLP que se beneficiaron con la venta del producto.
- Proceso de Reembolso y Recompra para Distribuidores**
- 3.5 Durante los respectivos períodos de garantías que han sido establecidos, FLP proporcionará un nuevo reemplazo del mismo producto a cambio del producto defectuoso, o por 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. Además, para reemplazos de productos a un Distribuidor por productos 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. Dicha compra deberá haber sido

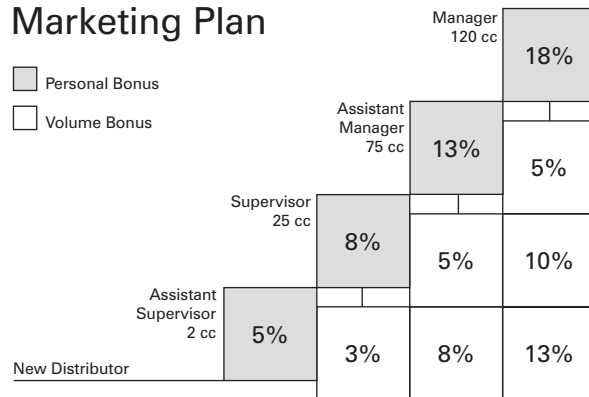
por la parte que devuelve el producto. Devoluciones repetitivas de producto por las mismas partes serán rechazadas.

- 3.6
- a) FLP volverá a comprar cualquier producto de FLP, no vendido y en condiciones de venta, excepto literatura, que haya sido comprado por cualquier Distribuidor de FLP que termine su Distribución de FLP, dentro de los doce (12) meses anteriores a su terminación. Dicha recompra será realizada cuando el Distribuidor que termine su Distribución, primero dé un aviso por escrito a FLP acerca de su intención de terminar su Distribución de FLP y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con ésta. El Distribuidor que termine su Distribución deberá devolver a FLP todo producto por el cual está reclamando un reembolso, junto con el comprobante de la compra.
  - b) Si el producto devuelto por un Distribuidor que termine su Distribución fue comprado al Nuevo Precio de Distribuidor (NDP), la ganancia NDP será deducida del patrocinador de línea ascendente inmediato y, si el producto devuelto es más de 1cc, todas las bonificaciones y cajas acreditadas por los productos devueltos, recibidas por la línea ascendente del Distribuidor terminado, serán deducidas de la línea ascendente. Si las cajas acreditadas fueron utilizadas para cualquier ascenso de nivel del Distribuidor o de la línea ascendente, esos ascensos pueden ser recalculados después de deducir las cajas acreditadas, con el fin de determinar si los ascensos deberían permanecer en vigor.
  - c) Si un Distribuidor que termine su Distribución devuelve un Touch of Forever, o cualquier otro Combo Pak, y a éste le falta algún producto, el reembolso será calculado como si el Combo Pak completo hubiera sido devuelto, y entonces el precio al por mayor de los productos que falten será deducido del reembolso que se haga al Distribuidor. Después de la verificación de los hechos, el Distribuidor recibirá un cheque de reembolso de FLP por la cantidad igual al costo al Distribuidor de los productos que se están devolviendo, menos las bonificaciones personalmente recibidas por ellos por su compra original y el costo de manejo, envío, y cualquier otra deducción.
  - d) Después de recuperar cualesquier costos o daños causados por la conducta adversa del Distribuidor que termine su Distribución, si los hay, FLP eliminará al Distribuidor del Plan de Mercadotecnia de FLP, y su organización completa será ascendida directamente bajo el Patrocinador del Distribuidor terminado en su secuencia de generación actual.
- 3.7
- La “Regla de Recompra” está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el Distribuidor patrocinado está comprando productos razonablemente. Los Distribuidores no pueden comprar más producto del que pueden usar para necesidad personal y de su negocio. El Patrocinador deberá hacer todo esfuerzo para proporcionar pautas recomendadas a los Distribuidores con el fin de que sólo compren los productos necesarios para cumplir con las necesidades de ventas inmediatas. Productos adicionales deberán ser comprados sólo cuando el 75% del inventario de ese producto haya sido vendido, consumido o utilizado. Los productos previamente certificados como vendidos, consumidos o utilizados no estarán sujetos a recompra bajo la “Regla de Recompra”.

## 4 Estructura de Bonificaciones

El Plan de Mercadotecnia de FLP se explica a continuación:

### Marketing Plan



- 4.1 Bonificación Personal (PB) es una bonificación sobre Ventas Acreditadas Personales y sobre Ventas Acreditadas Personales de Nuevos Distribuidores patrocinados personalmente.
- 4.2 Bonificación por Volumen (VB) es una bonificación pagada por todas las Ventas Acreditadas del grupo de sus Asistentes de Supervisor, Supervisores y Asistentes de Gerente patrocinados personalmente.
- 4.3 Nuevo Distribuidor
  - No se paga PB a este nivel.
- 4.4 Asistente de Supervisor
  - PB del 5% en todas las Ventas Acreditadas personales.
  - No se paga VB a este nivel.
- 4.5 Supervisor
  - PB del 8% en todas las Ventas Acreditadas personales.
  - VB del 3% en todas las ventas acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de sus grupos.
- 4.6 Asistente de Gerente
  - PB del 13% en todas las Ventas Acreditadas personales.
  - VB del 5% en todas las Ventas Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de sus grupos.
  - VB del 8% en todas las Ventas Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de sus grupos.
- 4.7 Gerente
  - PB del 18% en todas las Ventas Acreditadas personales.
  - VB del 5% en todas las Ventas Acreditadas de los Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y de sus grupos.
  - VB del 10% en todas las Ventas Acreditadas de los Supervisores personalmente patrocinados y de sus grupos.
  - VB del 13% en todas las Ventas Acreditadas de los Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y de sus grupos.

- 4.8 (a) Un individuo en el nivel de Distribuidor no recibe bonificaciones sino hasta que haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor.  
(b) A partir del 1° de noviembre de 2010, un Distribuidor que haya sido patrocinado por seis meses completos y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor, será elegible para escoger a un nuevo Patrocinador.  
(c) Los Distribuidores que escojan a un nuevo Patrocinador perderán cualesquier líneas descendentes anteriores y cajas acreditadas acumuladas para ascenso, y se considerarán recientemente patrocinados para efectos de los incentivos pertinentes.
- 4.9 Todo Distribuidor recibirá la ganancia NDP (El Precio de Nuevo Distribuidor menos el Precio al Por Mayor) sobre las compras de sus Nuevos Distribuidores personalmente patrocinados.
- 4.9.1 Las Ventas Personales Acreditadas de un Nuevo Distribuidor contarán como Ventas Personales Acreditadas de su Patrocinador de línea ascendente inmediata.
- 4.10 Cualquier mes o dos meses consecutivos pueden ser utilizados para acumular las cajas acreditadas necesarias para ascender al nivel de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente. Todos los ascensos deberán ocurrir en la fecha exacta en que las cajas acreditadas suficientes son acumuladas para ascender al nivel especificado.
- 4.11 Todas las bonificaciones son calculadas sobre el Precio Sugerido al Por Menor (SRP, por su sigla en inglés) de los EE.UU., como se establece en el resumen total (recap) mensual del Distribuidor.
- 4.12 No hay re-calificación para estos niveles de venta una vez que se hayan logrado, a menos que la Distribución sea terminada o el Distribuidor sea repatrocinado.
- 4.13 No puede haber transferencia de Distribuciones. La Asignación de Distribuciones sólo puede ser efectuada en caso de fallecimiento.
- 4.14 Todos los Distribuidores que renuncien, o sean terminados, deberán esperar un mínimo de dos años antes de presentar una nueva solicitud para ser considerada por el Comité Ejecutivo.
- 4.15 Un Distribuidor no podrá ascender por encima de su Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel.
- 4.16 Para calificar para las bonificaciones por volumen y especiales, ganadas de sus grupos patrocinados, los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes, deben calificar como Distribuidores Activos (véase 2.5) y también deben cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Mercadotecnia.
- 4.17 Las bonificaciones son calculadas de acuerdo a las posiciones dentro del Plan de Mercadotecnia. Las Bonificaciones son pagadas en el nivel actual obtenido. Ejemplo: Si un Asistente de Supervisor recibe 30 cajas acreditadas personales en 1 ó 2 meses calendario consecutivos, se ganará 5% sobre cualesquier compras personales de sus primeras 25 cajas acreditadas y 8% sobre cualesquier compras personales de las 5 cajas acreditadas restantes.
- 4.18 Ejemplo de un Nuevo Gerente: Si un Asistente de Supervisor cuenta con Ventas Acreditadas de 150 cajas acreditadas en un mes calendario, alcanzando así el nivel de gerente, su Patrocinador activo recibirá crédito total de cajas por las primeras 120 cajas acreditadas. Las 30 cajas acreditadas restantes de las Ventas

- Acreditadas serán ajustadas al 40%, 20% y 10% para los gerentes de línea ascendente que califiquen para la Bonificación de Liderazgo correspondiente.
- 4.19 Un Asistente de Supervisor, Supervisor, o Asistente de Gerente, no recibirá una bonificación por volumen de cualquier Distribuidor en el grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Mercadotecnia. Sin embargo, estos niveles recibirán cajas acreditadas de tales fuentes para un ascenso en el Plan de Mercadotecnia.
- 4.20 Los cheques de las bonificaciones serán enviados por correo, o depositados a través de Depósito Directo, el día quince del mes posterior a la venta de producto. Por ejemplo: las bonificaciones de las Ventas Acreditadas de enero serán enviadas el 15 de febrero.
- 4.21 (a) Un Distribuidor alcanza el nivel de Gerente “Reconocido” y recibe un broche de oro para Gerente cuando: (1) su organización de ventas produce 120cc de Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales durante cualquier mes o período de dos meses consecutivos, y (2) esté activo personalmente durante ese mismo mes o período de dos meses consecutivos, y (3) no haya otro Distribuidor en su línea descendente quien también califica como Gerente durante el mismo mes o período de dos meses consecutivos.
- (b) Si un Gerente de línea descendente califica durante el mismo mes o período de dos meses consecutivos, el Distribuidor será un “Gerente Reconocido” si (1) está personalmente activo durante el mismo mes o período de dos meses, y (2) tiene por lo menos 25 cajas acreditadas personales y No Gerenciales en el último mes de calificación de Distribuidores en sus líneas descendentes, aparte de la del Gerente de su línea descendente que esté ascendiendo ese mismo mes.

## **5 Bonificación de Liderazgo**

- 5.1 Después que un Distribuidor asciende a Gerente Reconocido, este individuo deberá apoyar sus varias organizaciones descendentes con la intención de ayudarles a lograr el éxito como Distribuidores de FLP. Un Gerente Reconocido Activo se convierte en un Gerente de Liderazgo una vez que haya desarrollado a un Gerente de organización descendente y pueda calificar para recibir sus respectivas Bonificaciones por Liderazgo, si cuenta con ventas acreditadas de 12 ó más cajas acreditadas personales y “No-Gerenciales” por mes. Las cajas acreditadas “No-Gerenciales” son aquellas que no pasan a través de un Gerente (Activo o Inactivo.)
- 5.2 Una Bonificación de Liderazgo podrá ser pagada con los siguientes porcentajes a Gerentes Reconocidos que tengan Gerentes en su organización:
- Bonificación del 6% pagada a todos los Gerentes de 1ª Generación y los pedidos de sus grupos.
  - Bonificación del 3% pagada a todos los Gerentes de 2ª Generación y los pedidos de sus grupos.
  - Bonificación del 2% pagada a todos los Gerentes de 3ª Generación y los pedidos de sus grupos.
- 5.2.1. La Bonificación de Liderazgo y las cajas acreditadas de liderazgo (40%-20%-10%) de un gerente que no califica para la Bonificación de Liderazgo serán distribuidas proporcionalmente entre los gerentes ascendentes que sí calificaron para la Bonificación de Liderazgo.

- 5.3 Un Gerente Reconocido Activo puede reducir el requisito mensual de 12 cajas acreditadas a 8 cajas acreditadas, al tener dos organizaciones descendentes distintas, con Gerentes Reconocidos Activos que cuenten con Ventas Acreditadas de por lo menos 25 ó más cajas acreditadas mensuales, como se refleja en el ‘recap’ del mes anterior de cada Gerente de línea descendente. Además, un Gerente Reconocido Activo podrá reducir las 12 cajas acreditadas a 4 cajas acreditadas mensuales, al tener tres organizaciones descendentes distintas con Gerentes Reconocidos Activos que cuenten con Ventas Acreditadas de por lo menos 25 ó más cajas acreditadas mensuales, como se refleja en el ‘recap’ del mes anterior de cada Gerente de línea descendente.
- 5.4 Cualquier organización descendente de un Gerente Reconocido Activo que cuente con ventas acreditadas de por lo menos 25 ó más cajas acreditadas mensuales, como se refleja en el ‘recap’ del mes anterior, contará hacia la reducción en todos los mínimos de cajas acreditadas de los Gerentes de línea ascendente de 12, 8 ó 4 cajas acreditadas.
- 5.5 Cuando un Gerente Reconocido Activo genere 12 cajas acreditadas personales y no gerenciales, calificará para todas las Bonificaciones de Liderazgo correspondientes.
- 5.6 Cuando un Gerente Reconocido Activo tiene dos organizaciones distintas de Gerentes Reconocidos Activos que tengan 25 cajas acreditadas o más reflejadas en el ‘recap’ del mes anterior, las cajas acreditadas personales y no gerenciales serán reducidas de 12 a 8 cajas acreditadas.
- 5.7 Cuando un Gerente Reconocido Activo tiene tres organizaciones distintas de Gerentes Reconocidos Activos que tengan 25 cajas acreditadas, o más, reflejadas en el ‘recap’ del mes anterior, las cajas acreditadas personales y no gerenciales serán reducidas de 12 a 4 cajas acreditadas.
- 5.8 Si un Gerente Reconocido no está Activo (véase 2.5) por tres meses consecutivos o más, no tendrá derecho a Bonificaciones de Liderazgo. Para poder empezar a recibir una Bonificación de Liderazgo, este deberá estar Activo y tener 12 ó más cajas acreditadas Personales y No Gerenciales por tres meses consecutivos antes de re-calificar para una Bonificación de Liderazgo en el cuarto mes. Estas 12 cajas acreditadas deberán ocurrir en el país de residencia.

## **6 Gerente Águila**

- 6.1 (a) El programa Gerente Águila está diseñado para animar a los Gerentes a alcanzar y mantener un volumen de ventas que produzca un ingreso digno de las diferentes posiciones de Gerente en el Plan de Mercadotecnia. El estatus de Gerente Águila se gana y se renueva cada año al cumplir con los siguientes requisitos durante el año calendario, después de calificar como Gerente Reconocido:
1. Estar Activo y calificar para la Bonificación de Liderazgo cada mes.
  2. Acumular por lo menos un total de 720 Créditos por Caja, incluyendo por lo menos 100 créditos por caja de nuevas líneas descendentes personalmente patrocinadas.
  3. Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor.
  4. Apoyar juntas locales y regionales.

(b) Además de los requisitos que se enumeran arriba, los Gerentes Senior y niveles superiores también deberán desarrollar y mantener Gerentes Águila de línea descendente, tal como se describe en el siguiente plan, con el fin de ser considerado como Gerente Águila. Cada Gerente Águila de línea descendente debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar en qué generación. Este requisito estará basado en la posición de Gerente a la que se calificó al comienzo del año calendario.

5. Gerente Senior: 1 Gerente Águila de línea descendente.
6. Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila de línea descendente.
7. Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila de línea descendente.
8. Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila de línea descendente.
9. Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila de línea descendente.
10. Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila de línea descendente.
11. Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila de línea descendente.
12. Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila de línea descendente.

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

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

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

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

1. Los Nuevos Distribuidores que él haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contarán hacia los requisitos de nuevo patrocinio y nuevas cajas acreditadas para el Programa de Gerente Águila de ese año calendario.
2. Sus requisitos de Gerente Águila NO son prorrateados; más bien, él necesitará alcanzar el total de 720/100 nuevas cajas acreditadas y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del año, después de alcanzar el nivel de Gerente

6.2 Los Gerentes Águila son reconocidos como tal y se ganan un viaje a un Rally Regional Nivel 3, al Rally Regional de su localidad, basado en su País de Residencia. Este viaje incluye boletos de avión para dos personas, tres noches de hospedaje y dos muñequeras del Rally (no se incluyen las comidas).

## **7 Premios a Gerentes**

7.1 Gerente Senior:

Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado dos (2) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Senior y se le otorga un nuevo broche de Gerente con dos granates.

7..1.1 Gerente Soaring:

Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado cinco (5) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Soaring y se le otorga un nuevo broche de Gerente con cuatro granates. A un Gerente

Soaring con cinco (5) Gerentes Activos Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reducirán sus requisitos de cajas acreditadas en el Programa del Incentivo Ganado, así: 40 cajas acreditadas en el Incentivo 1; 50 cajas acreditadas en el Incentivo 2; y 60 cajas acreditadas en el Incentivo 3.

7.2 Premios a Gerentes Gema

7.2.1 Gerente Zafiro:

(a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado nueve (9) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Zafiro y se le otorga un nuevo broche de oro con cuatro zafiros. Los broches sólo serán entregados en una ceremonia de un Día de Éxito o en otras juntas de reconocimiento, conducidas por un representante autorizado por la Compañía.

(b) La Distribución del Gerente Zafiro también será premiada con un viaje con todos los gastos pagos, por cuatro días y tres noches, a uno de los centros turísticos de la Compañía en el territorio continental de Norteamérica.

7.2.2 Gerente Zafiro Diamante:

(a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado diecisiete (17) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Zafiro Diamante y se le otorga un broche de oro con dos diamantes y dos zafiros en una ceremonia de un Día de Éxito.

(b) A la Distribución también se le otorga una escultura especialmente diseñada.

(c) Además, la Distribución recibirá un viaje con todos los gastos pagos por cinco días y cuatro noches a un centro turístico de lujo en Hawai u otro lugar designado por la Compañía.

7.2.3 Gerente Diamante:

(a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado veinticinco (25) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Diamante y se le otorga un broche de oro con un diamante grande. La Distribución también recibirá los siguientes premios y privilegios:

(b) Un anillo de reconocimiento de diamante, bellamente diseñado.

(c) Estará exento de los requisitos de cajas por volumen para Incentivos Ganados y Bonificaciones por Volumen, siempre que un mínimo de veinticinco (25) Gerentes Patrocinados Reconocidos de 1ª Generación se encuentren Activos.

(d) Un viaje con todos los gastos pagos por una semana al Rally Mundial.

7.2.4 Gerente Doble Diamante:

(a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado cincuenta (50) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Doble Diamante. La Distribución también recibirá los siguientes privilegios:

(b) Un broche de oro especialmente diseñado con dos diamantes grandes.

(c) Un viaje a Sudáfrica con todos los gastos pagos por 10 días y 9 noches.

(d) Un exclusivo bolígrafo con hermosos diamantes incrustados.

7.2.5 Gerente Triple Diamante:

- (a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado setenta y cinco (75) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Triple Diamante. La Distribución también recibirá los siguientes privilegios:
  - (b) Un broche de oro especialmente diseñado con tres diamantes grandes.
  - (c) Un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagos por 14 días y 13 noches.
  - (d) Un exclusivo reloj personalizado (a discreción de FLP).
  - (e) Un Bronce de Edición Limitada (a discreción de FLP).
- 7.2.6 Gerente Diamante Centurión:
  - (a) Después que un Gerente ha patrocinado y desarrollado cien (100) Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, se convierte en Gerente Diamante Centurión. La Distribución también recibirá el siguiente privilegio:
    - (b) Un broche de oro especialmente diseñado con cuatro diamantes grandes.
- 7.3 Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación de todos los países, con el propósito de alcanzar los niveles de Gerente Senior a Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación puede ser contado solamente una vez.

## 8. Bonificación Gema

- Los Gerentes Gema que hayan calificado para recibir una Bonificación de Liderazgo también podrían calificar para recibir la Bonificación Gema al reunir los siguientes requisitos:
- 8.1 Los Gerentes Gema que cuentan con nueve (9) ó más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 1% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Ventas Acreditadas de sus grupos por ese mes (7%-4%-3%). (Gerentes Heredados, Transferidos o No-reconocidos no son Gerentes Patrocinados).
  - 8.2 Los Gerentes Gema que cuentan con diecisiete (17) ó más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 2% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Ventas Acreditadas de sus grupos por ese mes (8%-5%-4%).
  - 8.3 Los Gerentes Gema que cuentan con veinticinco (25) ó más Gerentes Reconocidos Patrocinados Activos de 1ª Generación durante un mes, recibirán un 3% adicional sobre todos sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación y las Ventas Acreditadas de sus grupos por ese mes (9%-6%-5%).
  - 8.4 Los Distribuidores extranjeros podrán contar hacia la calificación para la bonificación de Gerente Gema si han re-calificado como Gerentes Patrocinados en ese país. Una vez que re-califiquen y reciban una exención (waiver) de su País de Residencia, podrán ser considerados activos y podrán ser contados por su línea ascendente hacia la calificación de la Bonificación Gema.
  - 8.5 En conexión con el Patrocinio Internacional, la Bonificación Gema será pagada por cada país, en base a la actividad de los Gerentes en ese país. Por lo tanto, para calificar para una Bonificación Gema de cualquier país, usted deberá tener el número requerido de Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación,

localizados en ese país específico, para el mes en el cual haya calificado para una bonificación.

## 9. Programa del Incentivo Ganado

- 9.1 Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos de desarrollo de MLM (Mercadotecnia Multinivel). Esto incluye el patrocinio apropiado y venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Puntos para concursos y premios serán otorgados sólo a aquellos que califiquen al desarrollar sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Mercadotecnia de FLP y las Políticas de la Compañía.
- 9.1.1 Los Broches de reconocimiento y viajes al Rally Mundial serán otorgados únicamente a la Distribución, tal como aparece en el formulario de Solicitud del Distribuidor archivado en la Oficina Matriz.
- 9.1.2 Para los viajes de incentivo, incluyendo los viajes por las 1500cc y 2500cc del Súper Rally y Post Rally, si no hay cónyuge, o éste no puede asistir, el Distribuidor puede elegir como acompañante a otra persona de edad y elegible para ser patrocinado como Distribuidor. Los viajes Gema, incluyendo Zafiro, Zafiro Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante, son otorgados al Distribuidor y su cónyuge. Las mismas reglas aplican para llevar a otro invitado.
- 9.2 Todos los Distribuidores Activos son elegibles para participar en el Programa de Incentivos Ganados. Todos los gerentes que participen en este programa deberán ser reconocidos.
- 9.3 La cantidad del Incentivo Ganado será utilizada por el Distribuidor para comprar o arrendar un bien en su nombre, como auto, casa, lancha, avión, etc.
- 9.4 Hay tres clases de incentivos disponibles:
- Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de \$400.00 al mes por un máximo de 36 meses.
  - Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de \$600.00 al mes por un máximo de 36 meses.
  - Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de \$800.00 al mes por un máximo de 36 meses.
- 9.5 Se requieren tres (3) meses consecutivos para calificar.
- 9.6 Los requisitos para los meses respectivos se ilustran en la siguiente tabla:

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Mes 1 CC	50	75	100
Mes 2 CC	100	150	200
Mes 3 CC	150	225	300

- 9.7 El volumen del tercer mes debe ser mantenido a partir de entonces. Si el volumen total de cajas acreditadas del Distribuidor se reduce por debajo del requisito de cajas en cualquier tercer mes, la bonificación mensual ganada reflejará únicamente la cantidad ganada en base a \$2.66 por caja acreditada.
- 9.8 Si el volumen total de las cajas acreditadas del Distribuidor calificado baja de 50 cajas en cualquier mes, durante ese mes no se pagará la bonificación del

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

- 9.9 Las cajas acreditadas por volumen total se basan en cajas personales de grupo, más 40% de las cajas de grupo de cualquier Gerente de 1ª Generación, más 20% de las cajas de grupo de cualquier Gerente de 2ª Generación, más 10% de las cajas de grupo de cualquier Gerente de 3ª Generación.
- 9.10 Todos los Gerentes que tengan cinco (5) Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación, personalmente patrocinados durante el tercer mes de calificación, estarán obligados a tener un volumen de sólo 110, 175 ó 240 cajas acreditadas para los niveles uno, dos y tres, respectivamente. Por cada cinco (5) Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, y todos los meses subsecuentes durante el período de 36 meses, las cajas acreditadas serán reducidas a 40 cajas acreditadas adicionales para el nivel 1, 50 cajas acreditadas para el nivel 2, y 60 cajas acreditadas para el nivel 3. Cuando un Gerente tiene veinticinco (25) ó más Gerentes Reconocidos Activos de 1ª Generación personalmente patrocinados en cualquier mes dado, será eximido del requisito de cajas acreditadas para su incentivo ganado ese mes.
- 9.11 Después de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un Distribuidor podrá calificar para incentivos de más alto nivel en el próximo mes. Por ejemplo, un Distribuidor califica para el nivel 1 en enero, febrero y marzo. Este Distribuidor será elegible para calificar para el nivel 2 ó 3 en abril.
- 9.12 Al término del período de 36 meses, un Distribuidor podrá volver a calificar para un nuevo incentivo ganado utilizando los mismos requisitos descritos anteriormente. Esta re-calificación puede ser lograda durante cualquiera de los tres meses consecutivos durante el período de seis (6) meses inmediatamente previo al término del período original de 36 meses.

## **10 Súper Rally FLP**

- 10.1 Los Distribuidores que cumplan con los requisitos mínimos anuales de 1,500 y más cajas acreditadas, del 1º de abril al 31 de marzo de cada año, calificarán para un viaje con todos los gastos pagos al siguiente Súper Rally de FLP, además de dinero en efectivo para gastos. Para alcanzar los premios de 1,500 y más cajas acreditadas, los Distribuidores pueden combinar las cajas acreditadas de todos los países donde tengan grupos. Cada Distribuidor es responsable de proporcionar a su Oficina Matriz, a más tardar el 30 de abril, prueba de las cajas acreditadas ganadas en otros países. Para recibir los beneficios de este incentivo, los Distribuidores que califiquen deben asistir a los entrenamientos del Rally y las reuniones de motivación.
- 10.2 Los Gerentes que alcancen 1,500 cajas acreditadas calificarán para:
- a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía
  - b) \$500 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - c) Asistir al Post Rally Tour, pagado por la Compañía (únicamente una vez).
- 10.2.1 Los Gerentes que alcancen 2,500 cajas acreditadas calificarán para:
- a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía.
  - b) \$1,000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.

- c) Asistir al Post Rally Tour de Plata, pagado por la Compañía.
- 10.2.2 Los Gerentes que alcancen 5,000 cajas acreditadas calificarán para:
  - a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía.
  - b) \$2,000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - c) Usar la fila VIP para pagar en el área de compras durante el Rally.
  - d) Asistir al Post Rally Tour de Plata, pagado por la Compañía.
- 10.2.3 Los Gerentes que alcancen 7,500 cajas acreditadas calificarán para:
  - a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía.
  - b) \$3,000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - c) Usar la fila VIP para pagar en el área de compras durante el Rally.
  - d) Asistir al Post Rally Tour de Plata, pagado por la Compañía.
  - e) Una invitación para participar en la Reunión Eagle Summit, que se celebra anualmente, pagada por la Compañía.
- 10.2.4 Los Gerentes que alcancen 10,000 cajas acreditadas calificarán para:
  - a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía.
  - b) Viajar en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
  - c) \$3,000 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - d) Usar la fila VIP para pagar en el área de compras durante el Rally.
  - e) Asistir al Post Rally Tour de Plata, pagado por la Compañía.
  - f) Una invitación para participar en la Reunión Eagle Summit, que se celebra anualmente, pagada por la Compañía.
- 10.2.5 Los Gerentes que alcancen 12,500 ó más cajas acreditadas calificarán para:
  - a) Asistir al Súper Rally, pagado por la Compañía.
  - b) Viajar en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
  - c) \$12,500 en efectivo para gastos, entregados únicamente en el Rally.
  - d) Usar la fila VIP para pagar en el área de compras durante el Rally.
  - e) Asistir al Post Rally Tour de Plata, pagado por la Compañía.
  - f) Una invitación para participar en la Reunión Eagle Summit, que se celebra anualmente, pagada por la Compañía.
- 10.3 (a) Para el Post Rally Tour de Plata únicamente: Los Distribuidores que califiquen y que deseen traer a sus hijos pueden hacerlo, siempre y cuando estén de acuerdo con lo siguiente:
  - (b) Todos los gastos de transporte, alojamiento, comidas y misceláneos de sus hijos, deben ser pagados por el Distribuidor.
  - (c) No se permitirán niños en las funciones de comida u otras actividades; por ejemplo, excursiones durante el día, actividades en la playa, etc.
  - (d) No podremos acomodar a niños en los vuelos chárter. Por lo tanto, los Distribuidores necesitarán hacer arreglos de vuelo por separado para sus hijos; y, si es necesario que los Distribuidores viajen con sus hijos, se requiere que los Distribuidores paguen también por su propio boleto de avión.
- 10.4 (a) Un Distribuidor puede calificar en su país de residencia para los siguientes premios:
  - (b) 1,250 Cajas Acreditadas - Un boleto de avión, alojamiento por tres noches, comidas y dos muñequeras del Rally (EEUU/Canadá únicamente).
  - (c) 1,000 Cajas Acreditadas - Alojamiento por tres noches y dos muñequeras del Rally

- (d) 750 Cajas Acreditadas - Alojamiento por una noche y dos muñequeras del Rally
  - (e) 500 Cajas Acreditadas - Dos muñequeras del Rally
  - (f) 250 Cajas Acreditadas - Una muñequera del Rally
- 10.5 Para los premios del Súper Rally, no se permite combinar cajas acreditadas de diferentes países, que sean menos de 1,500 cajas.
- 10.6 Para los premios del Súper Rally no se tomarán en cuenta las cajas acreditadas de grupo generadas durante cualquier mes que un Distribuidor no esté Activo; sin embargo, cualesquier cajas acreditadas personales generadas por el Distribuidor se contarán sin importar su estado de Actividad.

## 11 Nivel Gerencial y Recalificaciones

### **Gerentes Heredados:**

- 11.1 Cuando un Gerente es terminado, su organización descendente completa es transferida directamente bajo el Patrocinador actual del Gerente terminado y permanecerá en la secuencia de generación actual.
- 11.2 Si el Gerente terminado es un Gerente Reconocido Patrocinado y también cuenta con cualesquier Gerentes de 1ª Generación Reconocidos en su organización, estos Gerentes serán clasificados como “Gerentes Heredados” de 1ª Generación bajo su nuevo Patrocinador designado. Sin embargo, uno de estos Gerentes podrá ser elegido como un Gerente “Patrocinado” para reemplazar al Gerente de primera generación terminado.
- 11.3 El “Gerente Heredado” no afectará las bonificaciones por volumen o de liderazgo pagadas a cualquier Gerente o su organización de línea ascendente. Sin embargo, la actividad de un “Gerente Heredado” no contará para la calificación de la Bonificación Gema o reducción de cajas para el Programa de Incentivos Ganados, o para obtener el nivel de Gerente Gema.

### **Gerentes Transferidos:**

- 11.4 Un Gerente que internacionalmente Patrocine en un país distinto a su país original de patrocinio será un “Gerente Transferido”. Los “Gerentes Transferidos” no cuentan hacia el nivel de Gerente Gema, la calificación para la Bonificación Gema, o la reducción de cajas acreditadas para el Programa del Incentivo Ganado.

### **Calificación de la Actividad:**

- 11.5 A los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes que no cumplan con su mínimo de Ventas Acreditadas (véase 2.5) no se les pagará una bonificación por volumen de grupo durante ese mes y no serán considerados como “Distribuidores Activos”. Cualquier bonificación no ganada será pagada al siguiente Distribuidor Activo de línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste será pagada al siguiente Distribuidor Activo de línea ascendente, y así sucesivamente. Los Distribuidores que pierdan el derecho a cualquier bonificación podrán recalificar el próximo mes (con aplicación no retroactiva) como Distribuidores Activos.
- 11.6 Todas las cajas acreditadas son calculadas en períodos de un mes. Por ejemplo: del 1º al 31 de enero, del 1º al 30 de abril, etc.

### **Procedimientos de Re-calificación:**

- 11.7 (a) Si usted es un Gerente No-Reconocido, puede recalificar como Gerente Reconocido, si cumple con los siguientes requisitos:  
(b) Deberá estar Activo con cuatro (4) cajas acreditadas personales (véase 2.5).  
(c) Deberá tener un total de 120 cajas acreditadas de Ventas Acreditadas Personales y No-Gerenciales en uno o dos meses consecutivos. Usted podrá usar las cajas acreditadas que no estaban asociadas con la ascensión de un Gerente de línea descendente del último mes cuando usted alcanzó la posición de Gerente No-Reconocido para recalificar como Gerente Reconocido, con la condición de que la recalificación ocurra durante el mes inmediatamente siguiente.  
(d) Comenzando con la fecha cuando usted completó las 120 cajas personales y No-Gerenciales, usted comenzará a acumular las Bonificaciones de Liderazgo y las Cajas Acreditadas de Liderazgo en pedidos colocados a partir de esa fecha, siempre y cuando usted haya calificado para recibir la Bonificación de Liderazgo (véase Sección 5).
- 11.8 (a) Si usted es un Gerente Transferido o Heredado, puede re-calificar como Gerente Patrocinado, si cumple con los siguientes requisitos:  
(b) Deberá tener un total de 120 cajas acreditadas de Ventas Acreditadas Personales y No-Gerenciales en uno o dos meses consecutivos.  
(c) Deberá estar Activo con 4 cajas acreditadas personales durante los meses en que las 120 cajas acreditadas son generadas (véase 2.5).  
(d) Si re-califica en un país extranjero, deberá alcanzar el nivel de Activo (véase 2.5), ya sea en su país de residencia o en el país donde alcance la posición de Gerente Patrocinado.

## **12 Política de Repatrocinio**

- 12.1 Un Distribuidor ya existente que ha sido Distribuidor por lo menos 24 meses, y que no haya comprado ningún producto de FLP por un mínimo de veinticuatro (24) meses, de la Compañía o de cualquier otra fuente, y que no haya recibido ningún otro pago de un Distribuidor de FLP durante el mismo período, será considerado para re-patrocinio. El Distribuidor ya existente no habrá patrocinado a ninguna otra persona durante los veinticuatro (24) meses anteriores. Al Distribuidor que está siendo re-patrocinado se le exigirá firmar y notarizar una declaración bajo juramento de perjurio con respecto a esta política antes de que se permita el re-patrocinio. Se requerirá también un formulario de Cambio de Estado (“Change of Status Form”), firmado por el Distribuidor y el nuevo Patrocinador.
- 12.2 Los Distribuidores re-patrocinados comenzarán nuevamente en el nivel de Distribuidor y comprarán al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP) bajo sus nuevos patrocinadores. Ellos perderán las líneas adquiridas hasta ese entonces en todos los países en los que son patrocinados, y éstas no se tomarán en cuenta para los requisitos de patrocinio bajo el Programa de Incentivos del Reparto de Utilidades. Sin embargo, estas contarán hacia los requisitos de patrocinio para los Incentivos de Gerente Águila y Rally Regional.

## **13 Procedimientos Para Pedidos**

- 13.1 Todos los Distribuidores deben ordenar producto directamente de la Compañía. A partir del 1 de junio de 2009, todo individuo en el nivel de Distribuidor deberá comprar producto al Precio de Nuevo Distribuidor (NDP) [NDP = 15% de descuento del precio al por menor]. Después que un Distribuidor (prescindiendo de nivel) personalmente compra por lo menos 2 cajas acreditadas de producto en cualquier periodo de dos meses consecutivos, podrá entonces comprar al precio al por mayor. La diferencia entre el NDP y el Precio al Por Mayor será pagada al patrocinador inmediato.
- 13.2 Todos los pedidos deberán estar acompañados de una de las siguientes formas de pago:
- a. cheque certificado
  - b. cheque de caja
  - c. cheque personal (donde Telecheck esté disponible)
  - d. giro (Money Order)
  - e. tarjeta de crédito (Visa, Mastercard o Discover)
- 13.3 El pedido mínimo por Distribuidor es de \$50.00, más los impuestos correspondientes.
- 13.4 Todos los pedidos deberán ser hechos a través de un centro de producto autorizado de FLP, llamando a Apoyo al Distribuidor al 1-888-440-ALOE (2563), ó por Internet en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- 13.5 Revise todos los pedidos a su entrega y avise de inmediato a la Bodega de su Área si hubiese cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido. Si ordena por Internet, comuníquese con Procesamiento de Pedidos al 1-888-440 ALOE (2563).
- 13.6 Todos los pedidos con pago correspondiente deberán enviarse a un centro de producto autorizado de FLP, llamar a Procesamiento de Pedidos al 1-888-440 ALOE (2563), ó por Internet, a más tardar a las 11:59 p.m. (hora de AZ) del último día calendario del mes aplicable, con el fin de calificar para una bonificación generada para ese mes.
- 13.7 Todos los pedidos y entregas están sujetos a la aceptación final por la Oficina Matriz de FLP. El recibo de bonificaciones es evidencia de aceptación por parte de la Oficina Matriz.
- 13.8 Al ordenar un producto que ha sido sujeto a un pedido previo, el Distribuidor está certificando a la Compañía que 75% del producto ordenado anteriormente ha sido vendido, usado, o de otra manera utilizado en su negocio.
- 13.9 Los Distribuidores están autorizados para comprar producto con el propósito de usar dicho producto en su negocio y para su uso personal en el país donde residen. Los Distribuidores no están autorizados para comprar producto con el propósito de exportar dicho producto fuera del país donde residen, excepto para su uso personal y de familia en un país donde no haya una oficina autorizada de FLP, sin antes obtener un permiso por escrito de la Oficina Matriz en Scottsdale, Arizona, EE.UU.
- 13.10 Un Distribuidor no podrá ordenar más de 25 cajas acreditadas en cualquier mes calendario sin previa autorización de la Oficina Matriz.
- 13.11 **SE PROHIBE LA COMPRA DE BONIFICACIONES**  
La “Compra de Bonificaciones” está estrictamente prohibida. La compra de

bonificaciones incluye: (a) la inscripción de individuos sin el conocimiento de y/o la ejecución de una Solicitud de Distribuidor Independiente y Acuerdo por parte de dichos individuos; (b) la inscripción fraudulenta de un individuo como Distribuidor; (c) la inscripción o el intento de inscribir a individuos no existentes (“fantasmas”) como Distribuidores o Clientes, con el propósito de calificar para comisiones o bonificaciones; (d) cualquier otro mecanismo por el cual se hacen compras estratégicas con el fin de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones cuando un Distribuidor no tiene un uso auténtico (de buena fe) para los productos comprados.

## **14 Requisitos Legales**

### **14.1 Contratistas Independientes:**

- 14.1.1 Todos los Distribuidores se consideran Contratistas Independientes. Por lo tanto, se les requiere que conduzcan sus negocios dentro de los términos del Convenio de Distribución, y en cumplimiento de las Políticas de la Compañía aplicables en el país en el cual están haciendo negocios.
- 14.1.2 Una Distribución de FLP consiste del Distribuidor y el cónyuge del Distribuidor, o de la persona soltera como aparece en el formulario de Solicitud del Distribuidor archivado en la Oficina Matriz.
- 14.1.3 Las parejas deberán ser patrocinadas juntas en el mismo formulario de Solicitud del Distribuidor. Las parejas no podrán patrocinarse mutuamente. Si un cónyuge escoge no ser un Distribuidor de FLP, el otro cónyuge que actúa como Distribuidor de FLP estará expresamente de acuerdo y comprenderá que su Distribución puede ser terminada por cualquier acción tomada por el cónyuge no-Distribuidor que viole las políticas de la Compañía.
- 14.1.4 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.
- 14.1.5 FLP está de acuerdo en vender producto a dicho Distribuidor y pagar bonificaciones por volumen, tal como se describe en el Plan de Mercadotecnia de la Compañía, mientras que tal Distribuidor no viole dicho contrato de Distribución con FLP.
- 14.1.6 En caso de que la organización de un Distribuidor patrocine en un país extranjero en el cual no haya estado previamente patrocinada, el Distribuidor será patrocinado automáticamente en ese país extranjero y deberá estar de acuerdo con las políticas predominantes y las leyes de dicho país y aceptará estar bajo las normas de resolución de disputas establecidas.

### **14.2 Políticas de la Compañía:**

- 14.2.1 Las Políticas de la Compañía han sido implementadas para imponer restricciones, reglas y normas para procedimientos de venta y mercadotecnia adecuados y para prevenir actos incorrectos, de abuso o ilícitos. Dichas Políticas de la Compañía de vez en cuando son revisadas, modificadas y adiciones pueden hacerse a la misma.
- 14.2.2 Cada Distribuidor tiene la obligación de familiarizarse con las Políticas de la Compañía.
- 14.2.3 Cada Distribuidor, al firmar el formulario de Solicitud de Distribuidor, está de acuerdo en cumplir con las Políticas de la Compañía de FLP. Los términos allí

descritos se refieren específicamente al compromiso contractual del Distribuidor para seguir las Políticas de la Compañía de FLP. Al ordenar producto de FLP, el Distribuidor reafirma su compromiso de cumplir con las Políticas de la Compañía.

- 14.2.4 Cualquier transferencia distinta a la herencia de una Distribución de Forever Living Products va en contra de las Políticas de la Compañía. Sin la previa autorización de la Compañía, dicha transferencia será anulada. 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.
- 14.2.5 Los Distribuidores no deberán permitir que los productos de la Compañía sean vendidos o exhibidos en tiendas de comercio minorista, 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 periodo de un año, y en el mismo lugar, se considerarán temporales y por lo tanto serán permitidas después de haber recibido aprobación de la Oficina Matriz. Los Distribuidores que tengan negocios orientados a servicios, peluquerías, salones de belleza y clubes deportivos son excepciones, y se les permitirá exhibir y vender producto dentro de sus oficinas, tiendas o clubes. Sin embargo, a estos Distribuidores no se les permitirá que coloquen anuncios exteriores o muestrarios en ventanas para anunciar la venta de los productos de la Compañía. Los productos pueden promocionarse y servirse en restaurantes en vaso o porción. Con las excepciones aquí provistas, ningún Distribuidor deberá vender o hacer el mercadeo de productos de la marca Forever, excepto en su empaque original.
- 14.2.6 “Stacking” (“Apilamiento”), lo cual es comprar producto de la Compañía a nombre de un Distribuidor que no sea usted, y “Buy in” (“Exceso de Inventario”), lo cual es comprar producto de la Compañía en cantidades que excedan lo que se puede vender inmediatamente, no será permitido y resultará en la pérdida de una calificación o en terminación de sus derechos como Distribuidor.
- 14.2.7 En caso de que el cónyuge de un Distribuidor no viaje cuando se haya ganado un viaje, el Distribuidor puede traer consigo a una persona invitada, siempre y cuando el invitado sea un Distribuidor, o es elegible para ser Distribuidor. Los viajes ganados se limitan a los siguientes: 1,500cc y por encima del Súper Rally, Post Rally Tour y Post Rally Tour de Plata; viajes para Zafiro, Zafiro Diamante, Doble-Diamante y Triple-Diamante. Todos los otros viajes otorgados por la Compañía solamente pueden ser usados por las personas cuyos nombres aparecen en la Solicitud de Distribuidor.
- 14.2.8 Los Distribuidores de FLP no deberán desacreditar a otros Distribuidores, a los productos/servicios de FLP, al Plan de Compensación y Mercadotecnia, o a los empleados de FLP, enfrente de otros Distribuidores o terceras partes. Cualesquier preguntas, sugerencias o comentarios con respecto a estos asuntos deberán ser dirigidos por escrito a las oficinas de la corporación de FLP, únicamente.
- 14.3 **Ceses:**

- 14.3.1 El cese significa una finalización de todos los privilegios y derechos contractuales disponibles a un Distribuidor de FLP, incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. El cese resultará en la inhabilidad de calificar para ingresos y bonificaciones por volumen y cese de participación en el Programa de Incentivos Ganados, de premios, y de otros programas de beneficios patrocinados por la Compañía.
- 14.3.1.1 Después de dos años, un Distribuidor cesado puede volver a llenar una solicitud de Distribuidor, la cual estará sujeta a aprobación por parte de la Oficina Matriz. Después de dicha aprobación, el Distribuidor ingresará en el nivel de Nuevo Distribuidor, y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- 14.3.2 Un Distribuidor cesado, bajo solicitud de FLP, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventario o bonificaciones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicha Terminación. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante por la conducta del Distribuidor terminado, bonificaciones descalificadas, causadas por tal Terminación, deberán ser pagadas al siguiente Distribuidor de línea ascendente calificado que no está en violación de los términos contractuales.
- 14.3.3 Las actividades prohibidas que son motivo de terminación y de responsabilidad por daños y perjuicios debido a tales actos incluyen, pero no están limitadas a la siguiente conducta:
- 14.3.3.1 (a) FLP es una Compañía desarrollada en base a la calidad de sus productos y su uso por los consumidores. A los Distribuidores se les prohíbe estrictamente comprar producto o animar a otros Distribuidores a comprar producto con el único propósito de calificar para las bonificaciones. Con el fin de asegurarnos de que no esté ocurriendo un exceso en el inventario, se aplicarán las siguientes normas:
- (b) Todo Distribuidor que ordene producto que fue incluido en un pedido anterior, deberá confirmar y certificar a la Compañía que el 75% del pedido anterior ya ha sido vendido o utilizado. Los Distribuidores deberán mantener registros exactos de las ventas mensuales a sus clientes, y estos registros pueden estar sujetos a una inspección por parte de la Compañía mediante aviso dado con anticipación razonable. Tales registros deben incluir informes que reflejen el inventario actual a fin de mes.
- (c) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de re-compra a la terminación de una Distribución, pero FLP no re-comprará productos o asignará reembolsos sobre productos que hayan sido consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de producto vendido o consumido para ascender en el Plan de Mercadotecnia será motivo de cese.
- (d) Con el fin de desanimar a cualquier Distribuidor a que motive a otros Distribuidores a evadir la prohibición del exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un Distribuidor terminado cualquier bonificación pagada por producto devuelto por un Distribuidor cesado.
- (e) Además de sus actividades minoristas, los Distribuidores únicamente pueden vender los productos a sus Distribuidores personalmente patrocinados, pero no por 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 las cajas acreditadas equivalentes de dicha venta prohibida con el propósito de cumplir con el requisito de Activo o los requisitos de calificación para cualquier otro beneficio dentro del Plan de Mercadotecnia. Se harán otros ajustes resultantes de este incumplimiento. Además, los Distribuidores participantes, que estén involucrados en esta actividad prohibida estarán sujetos a terminación.

- 14.3.3.2 Participar en actividades que estén prohibidas en todas las secciones de los numerales 14.9, 14.11, 14.14, y en las secciones 14.12 y 14.13, tal como se establece allí.
- 14.3.3.3 Permitir que el nombre y/o la imagen del Distribuidor aparezca, o que se haga referencia a los mismos, en cualquier material de solicitud o reclutamiento para otra Compañía de ventas directas.
- 14.3.3.4 Vender o exhibir literatura o productos de la Compañía en Tiendas Minoristas o Tiendas Militares (PX), o en violación de las Normas de Internet y/o directivas de Publicidad y Promoción.
- 14.3.3.5 Cualquier acción o fallo en actuar por parte del Distribuidor, que muestre indiferencia intencional y/o negligencia flagrante de las Políticas de la Compañía.
- 14.3.3.6 Los Distribuidores no deberán 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. Ningún Distribuidor deberá 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.
- 14.3.3.7 A menos que se obtenga aprobación previa por escrito por parte de FLP, está estrictamente prohibido hacer proyecciones de ingresos y representaciones potencialmente engañosas con respecto a ganancias. El éxito financiero de un Distribuidor depende completamente del esfuerzo individual del Distribuidor, dedicación, y el entrenamiento y supervisión que el Distribuidor provea a su organización y a su negocio FLP.

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

- 14.4.1 Si surgiera una 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 jurado y resolverán su disputa al presentarla ante la Asociación de Arbitraje Americana (AAA) para un arbitraje vinculante para las partes, en el Condado de Maricopa, Arizona, de

acuerdo con los procedimientos escritos adoptados por FLP para resolver disputas. El Condado de Maricopa, Arizona, será designado como lugar único y exclusivo para la jurisdicción territorial de cualquier disputa entre la Compañía y el Distribuidor independiente y si es apropiado, bajo los procedimientos de resolución de disputas de FLP, una corte de jurisdicción competente localizada en el Condado de Maricopa, Arizona. La solicitud y convenio de la Distribución independiente deberán ser gobernados en todo respecto por las leyes de Arizona.

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

14.5 **Ceses Voluntarios:**

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

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

14.6 **Solicitudes Válidas:**

14.6.1 Con la excepción del re-patrocinio autorizado, es contra la Política de la Compañía el que un Distribuidor, directa o indirectamente, cambie de Patrocinador. FLP únicamente considerará válida la primera solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.

14.6.2 No se permitirá una Distribución, ni cualquier línea descendente resultante, creada u operada por poder de representación, ya sea intencional o inadvertidamente, y ésta será ajustada por el Comité Ejecutivo para que esté en cumplimiento con las Políticas de la Compañía. La decisión del Comité Ejecutivo será final al terminar una Distribución o rechazar, reajustar o ajustar las bonificaciones, cajas acreditadas, compensación o cualesquier premios de

incentivos, debido al involucramiento del Distribuidor, o fallo en actuar positivamente, en actividades que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Actos intencionales de omisión por parte del Distribuidor y el no tener en consideración las Políticas de la Compañía, se tratarán con severidad, incluyendo terminación y acción legal por daños y perjuicios.

**14.7 Transferencias Testamentarias:**

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

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

14.7.1.2 Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, tendrá que establecerse un fideicomiso o tutela para herederos múltiples 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 un Distribuidor. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un Distribuidor en nombre de los menores.

14.7.1.3 Un fideicomisario o tutor deberá retener el nivel de Distribuidor mientras no sea violado el convenio de Distribución y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar la Distribución con previa aprobación de la corte.

14.7.1.4 Un fideicomisario, tutor, cónyuge u otro representante que actúe como Distribuidor será responsable por las acciones del beneficiario, pupilo o cónyuge, para los propósitos de cumplimiento con los términos del convenio de la Distribución. Una violación de las políticas de la Compañía por cualquiera de las partes citadas arriba puede resultar en el cese de la Distribución.

14.7.1.5 La posición de la Distribución que puede ser heredada dentro del Plan de Mercadotecnia de la Compañía, está limitada al reconocimiento que no esté por encima de la posición de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el fallecido. Las posiciones de la Distribución que estén por debajo de la posición de Gerente serán heredadas en ese nivel.

14.7.1.6 (a) Todas las Solicitudes de Distribuidor de FLP que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como Posesión de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia (JTWRS, en inglés.) Si usted vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como PROPIEDAD COMUNITARIA CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA. Después de haber confirmado el fallecimiento de una de las partes, cuya firma aparece en la Solicitud de Distribución, la Distribución de FLP será transferida automáticamente al sobreviviente. Esto ocurrirá 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 usted 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 ustedes estén vivos, excepto en el caso de una separación legal o divorcio.

(b) En una Solicitud de Distribución de una persona legalmente casada, quien haya marcado CASADA en la casilla de “estado marital”, pero que sólo tiene la firma de uno de los cónyuges, la Compañía tratará la Distribución como si fuera POSESION DE BIENES MANCOMUNADOS CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA.

(c) En la Solicitud de Distribuidor que tiene la casilla de “estado marital” marcada como ‘Soltero’ y que sólo tiene una firma, ésta será considerada así por la Compañía. En caso de que haya un cambio en el estado marital, 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 POSESION DE BIENES MANCOMUNADOS CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA. En caso de muerte en la Distribución de una persona soltera, tal Distribuidor deberá tener un Testamento o Fideicomiso para transferir su Distribución de FLP.

(d) La Compañía considera la POSESION DE BIENES MANCOMUNADOS CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA y el Fideicomiso como medios legales para transferir bienes en caso de muerte, sin recurrir a procedimientos legales para adjudicar propiedad al heredero correspondiente.

#### 14.8 **Transferencias a Causa de Divorcio:**

14.8.1 Los esposos y esposas no podrán patrocinar mutuamente. Los Distribuidores que se casen con otro Distribuidor pueden mantener Distribuciones separadas, las cuales existían antes del matrimonio. En ese caso, sus nombres no pueden ser agregados como Cónyuges en ninguno de los récords de las dos Distribuciones; o, ellos pueden decidir terminar una de las Distribuciones y agregar el nombre del Distribuidor que terminó la Distribución como cónyuge en la Distribución que permanece. Bajo ninguna circunstancia se podrán combinar las dos Distribuciones.

14.8.2 En caso de que un Distribuidor se case con un individuo que no es Distribuidor, el Distribuidor debe presentar un formulario de Cambio de Estado (“Change of Status”), firmado por el Distribuidor existente, así como también por su cónyuge, indicando el interés del nuevo cónyuge en la Distribución. Sin importar si un formulario de Cambio de Estado es presentado por el nuevo cónyuge, el Distribuidor existente está expresamente de acuerdo y comprende 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.

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

14.8.4 En caso de divorcio o separación legal, un acuerdo legal de disputa de propiedad impuesto podría designar que la Distribución sea entregada a un cónyuge u otro. La Distribución no podrá, sin embargo, ser dividida. Sólo una

persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de esta Distribución. El otro cónyuge podrá escoger establecer su propia Distribución 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 vuelva a calificar.

- 14.8.5 Hasta donde lo permita la ley, FLP, sus directores, funcionarios, accionistas, empleados, cesionarios 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, indirecta, directa, especial o daños resultantes, y por cualesquier otras pérdidas incurridas o sufridas 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 deje de proveer cualquier información o datos necesarios para que FLP opere su negocio, incluyendo, y sin limitación a, la inscripción y aceptación del Distribuidor al Plan de Mercadotecnia de FLP y el pago de las bonificaciones por volumen. **TODO DISTRIBUIDOR ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FLP Y DE SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMO RELACIONADO CON LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, PERO NO LIMITADO A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL DISTRIBUIDOR HAYA COMPRADO A FLP Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.**

#### 14.9 **Normas de Internet**

##### 14.9.1 **VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA**

A cada Distribuidor Independiente de FLP se le ofrecerá la oportunidad de comprar un Sitio Web para Distribuidor Independiente, aprobado por FLP para el mercadeo de productos en línea, usando enlaces directos al sitio web de compras de FLP en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) y a “My FLP Biz”. FLP procesará directamente los pedidos hechos en línea en dicho 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 no tienen que dejar el sitio web del Distribuidor. Para mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos y la relación entre Distribuidor/Cliente, los Distribuidores no podrán vender en línea ninguno de los productos de la marca FLP a través de sus sitios web independientes. Materiales de publicidad y de mercadeo de FLP, que no hayan recibido aprobación por escrito por parte de una fuente autorizada de FLP, no podrán ser utilizados o vendidos por los Distribuidores de FLP. Las ventas de comercio electrónico (E-Commerce) solamente podrán hacerse directamente o a través de un enlace al sitio web oficial de FLP en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) y su funcionalidad “My FLP Biz”. Están prohibidas las ventas de nuestros productos a través de medios de mercadeo en línea, centros comerciales en línea (online malls), o sitios web de subastas, tales como, pero no limitados a eBay o Amazon.com. Los Distribuidores no podrán vender los productos de FLP a ningún otro

individuo con el propósito de revenderlos o encargar a otros la venta de los productos de FLP. Se permitirán los sitios web de Distribuidores independientes de FLP, aprobados por la Compañía, para el mercadeo y la promoción de los productos, pero no para las ventas de comercio electrónico (E-Commerce) de los productos o para el patrocinio de Distribuidores.

#### 14.9.2 SITIOS WEB DE DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

(a) Los sitios web de Distribuidores Independientes de FLP que hagan el mercadeo y promoción de los productos o de la oportunidad de negocios de FLP, sin incluir la venta de productos o patrocinio, serán permitidos siempre y cuando cumplan con o sean modificados de acuerdo a las Políticas de la Compañía de FLP.

(b) El patrocinio de Distribuidores en línea por medio de una firma electrónica o formulario en línea no será permitido fuera de la aplicación directa o enlace al sitio oficial de FLP en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(c) 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 FLP de cualquier fuente, que como resultado confunda o lleve al usuario a creer que el sitio web del Distribuidor es el de FLP o de sus compañías afiliadas oficiales. Los nombres de los productos de FLP son estrictamente propiedad exclusiva de FLP y no pueden ser usados por ningún Distribuidor como enlace patrocinado o para ningún otro uso no autorizado. Los sitios web individuales del Distribuidor de FLP deben indicar claramente que representan a un Distribuidor independiente de FLP, el cual no es un agente de la compañía FLP o de ninguna de sus empresas afiliadas mundiales.

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

(e) Todos los sitios web de Distribuidores independientes deben reflejar y conectarse únicamente a compañías o productos que llevan la etiqueta FLP y tener un buen contenido moral.

#### 14.9.3 PUBLICIDAD ELECTRONICA

Serán permitidos los sitios web de Distribuidores independientes de FLP que han sido aprobados por FLP, o que son parte de un banner publicitario en línea o de anuncios de publicidad que cumplen con las directivas publicitarias de FLP y han sido aprobados por FLP. Los banners publicitarios en línea o anuncios de publicidad deberán ser enviados a FLP para su aprobación antes de ser publicados en línea y deben conectar al usuario al sitio web de la Compañía o a un sitio web de un Distribuidor independiente de FLP que ha sido aprobado por FLP. Toda publicidad electrónica está sujeta y es controlada por las Políticas de la Compañía de FLP relacionadas con las directivas de publicidad y promoción.

#### 14.10 Errores o Preguntas

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

#### 14.11 Confidencialidad y Acuerdo de No Divulgación

(a) Los informes de líneas descendentes y todo otro informe e información genealógica, incluyendo, pero no limitada a, información de las ventas de líneas descendentes y

estados de recap (resumen de bonificaciones), son privados, propiedad exclusiva y material confidencial de FLP.

(b) A todo Distribuidor Independiente que se le provea dicha información, deberá tratarla como privada y confidencial, cuidar de mantener su confidencialidad y abstenerse de hacer uso de ésta para cualquier propósito que no esté relacionado con el manejo de las ventas efectuadas por las líneas en su organización.

(c) Por ser un Distribuidor autorizado de FLP, puede que usted tenga acceso a información privada y confidencial. Usted acepta y reconoce que esta información es propiedad exclusiva de la Compañía, es altamente sensible y es valiosa para efectuar los negocios de FLP. Esta información está disponible a usted única y exclusivamente con el propósito de fomentar la venta de los productos de FLP y en la gestión de clientes potenciales, entrenamiento y patrocinio de terceras partes que deseen llegar a ser Distribuidores Independientes de FLP, y para continuar desarrollando y promoviendo su negocio FLP.

(d) "Secreto Comercial" o "Información Confidencial" también es información, incluyendo 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. es la razón de esfuerzos, razonables bajo las circunstancias, para mantener su confidencialidad.

#### 14.11.1 INFORMACION CONFIDENCIAL

(a) Siempre que FLP provea información al Distribuidor Independiente de FLP, deberá ser con el único propósito de llevar a cabo los negocios de FLP.

(b) El Distribuidor no deberá usar, divulgar, duplicar o en cualquier forma revelar ningún Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean Distribuidores Independientes de FLP, sin permiso previo por escrito de FLP.

(c) El Distribuidor no deberá, directa o indirectamente, usar, beneficiarse de o explotar ningún 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.

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

#### 14.12 Clausulas de Restricción Adicionales

Teniendo consideración a FLP por recibir Información Confidencial o sus Secretos Comerciales, el Distribuidor esencialmente está de acuerdo en que mientras sea Distribuidor autorizado de FLP, el Distribuidor no tomará o recomendará ninguna acción con el propósito o resultado 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 a tales personas, de ninguna manera, a promover oportunidades en dichos programas.

14.13 **Término**

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 “Cláusulas de Restricción 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 más tarde, un (1) año desde la última vez que se recibió cualquier Información Confidencial ó doce (12) meses después del vencimiento y terminación de dicho Acuerdo de Distribución.

14.14 **Publicidad & Normas Publicitarias**

14.14.1 **MARCAS REGISTRADAS, NOMBRES COMERCIALES, MATERIALES Y PUBLICIDAD CON DERECHOS DE AUTOR**

El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que sean adoptados por FLP, incluyendo nombres de los Productos de FLP, son nombres patentados y/o propiedad registrada de la Compañía.

14.14.2 **AUTORIZACION LIMITADA PARA USAR LAS MARCAS DE LA COMPAÑÍA**

(a) Todo Distribuidor tiene autorización de FLP, por medio de esta política, para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLP (de aquí en adelante llamadas conjuntamente “Marcas”), en conjunción con el desempeño de los deberes y 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 autorización que se concede aquí será vigente solamente mientras el Distribuidor esté 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 usando el nombre de “FLP”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLP), a menos que tenga aprobación de FLP por escrito.

(b) Estas Marcas son de gran valor para FLP y se suministran a cada Distribuidor para el uso del Distribuidor únicamente de manera expresamente autorizada. Los Distribuidores no han de darle publicidad a los productos de FLP de manera alguna que no sea a través de los materiales de publicidad o de promoción que FLP provee a sus Distribuidores, y de materiales pre-aprobados por un oficial autorizado de FLP. Los Distribuidores están 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 diseminado, publicado, o desplegado. Los Distribuidores de

FLP están de acuerdo en no hacer representaciones desdeñosas con respecto a FLP, sus productos, el plan de compensación de FLP o el potencial de ingreso.

#### 14.14.3 MATERIALES DE PROMOCION

Un Distribuidor de FLP puede desarrollar sus propias técnicas de mercadeo, siempre y cuando éstas no violen ninguna de las reglas, normas o estatutos de la Compañía, estatales, federales o jurisdiccionales. A menos que se reciba aprobación previa por escrito de la Compañía, se prohíbe el uso, producción o venta de cualquier ayuda para las ventas o materiales que no hayan sido suministrados o aprobados por escrito por FLP, a otros Distribuidores de FLP, para ser usados en la promoción de los productos de FLP.

## 15 Comunicaciones

- 15.1 Para poder servir mejor los intereses de los Gerentes y Distribuidores, y mantener a todos al día con las actividades y políticas de la Compañía, la Oficina Matriz ha desarrollado un sistema descentralizado de comunicación. Los Distribuidores con dudas al respecto deberán dirigirlas al Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área de su zona designada. Los Distribuidores también podrán comunicarse con el centro de producto local de la Compañía, llamando a la línea de Procesamiento de Pedidos al 1-888-440-ALOE (2563), ó visitando [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- 15.2 El Director Regional de Ventas o el Gerente de Ventas de Área es responsable por manejar estas preguntas en nombre de la Compañía, así como también por transmitir a los Distribuidores cualquier información, actividad o nueva política de la Oficina Matriz. Si un Director Regional de Ventas (RSD) o Gerente de Ventas de Área (ASM) no pudiera responder adecuadamente a un Distribuidor, él RSD o ASM establecerá contacto directo con su Vicepresidente en la Oficina Matriz para asistencia o instrucciones. En base a esta comunicación con la Oficina Matriz, el Director Regional de Ventas o el Gerente de Ventas de Área volverá a ponerse en contacto con el Distribuidor para una resolución final. Al seguir este método de comunicación (Distribuidor-Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área-Oficina Matriz), la información se transmitirá fácil y eficazmente a todos los interesados.

## 16 Política de Patrocinio Internacional

(a) Forever Living Products ha diseñado un programa mundial que ofrece a Distribuidores en todo el globo la oportunidad de expandir sus negocios a países donde FLP ha establecido una operación corporativa de acuerdo con las leyes de dicho país. Los Distribuidores disfrutarán de los beneficios de un mayor ingreso y el prestigio de ser dueños de un negocio internacional, mientras que al mismo tiempo ayudan a otros con su salud, belleza y nutrición.

(b) Los procedimientos de Patrocinio Internacional son muy sencillos y las recompensas pueden ser considerables. El Patrocinio Internacional aumenta su potencial de ingresos, convierte su negocio Forever en una operación virtualmente internacional y le proporciona a su familia y amistades en el extranjero la oportunidad de ganar un ingreso extra y beneficiarse de las ventajas de desarrollo humano que se hacen realidad por medio de Forever

Living Products. Esta política afecta todo Patrocinio Internacional después del 22 de mayo de 2002.

- 16.1 Comunique su solicitud a la Oficina Central de su País de Residencia, por medio de un correo electrónico (e-mail), fax o por teléfono. Incluya su nombre completo, dirección y número de identificación del Distribuidor. Una vez que esta información sea incluida en el sistema de su País de Residencia, usted y su línea ascendente de patrocinadores aparecerán en la base de datos del país extranjero dentro de 24 horas. Su número de identificación en el país de residencia será usado en todos los países donde usted presente una solicitud.
- 16.2 Usted comenzará automáticamente en el nivel de ventas logrado en todos los países extranjeros donde usted patrocine.
- 16.2.1 Las cajas acreditadas generadas en una Compañía Operadora no pueden combinarse con aquellas generadas en otra Compañía Operadora con el fin de lograr ascensos en los niveles de ventas, o calificar para bonificaciones o pagos del Incentivo Ganado. Sin embargo, dichas cajas pueden combinarse con el fin de calificar para los niveles de 1,500cc+ del incentivo del Súper Rally, y para los Nuevos requisitos de cajas acreditadas del Reparto de Utilidades y los programas de Gerente Águila.
- 16.3 (a) A los Gerentes que mantengan el requisito mensual mínimo de compras para considerarse Activos (véase 2.5) en su País de Residencia, se les eximirá del requisito mensual mínimo de compras, durante el mes siguiente, en todos los países extranjeros para que puedan calificar para una bonificación por volumen.  
(b) Por ejemplo, si un Gerente está activo durante el mes de enero en su País de Residencia, el requisito de Activo le será eximido en todos los países extranjeros en el mes de febrero.
- 16.4 Los Distribuidores que no hayan alcanzado el nivel de ventas de Gerente en su país de residencia tendrán que lograr el nivel de Activo (véase 2.5) en cada país donde estén patrocinados internacionalmente para poder recibir una bonificación de cada uno de estos países.
- 16.5 Su patrocinador será la persona que aparece como patrocinador en su primer formulario de solicitud aceptado por FLP.
- 16.6 Como Distribuidor Activo, usted podrá calificar para una bonificación del país extranjero en el cual su organización ha comprado producto en el día 15 del mes siguiente en que su grupo en el extranjero estuviera activo.
- 16.7 (a) El calificar en su País de Residencia para una Bonificación de Liderazgo, también lo calificará a usted para una Bonificación de Liderazgo durante el mes siguiente en todos los países extranjeros.  
(b) Por ejemplo, si un Gerente califica para la Bonificación de Liderazgo durante el mes de enero en su País de Residencia, el requisito para Bonificación de Liderazgo le será eximido en todos los países extranjeros en el mes de febrero.