

POLITICAS DE LA COMPAÑIA
CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL
ForeverLiving.com, LLC
Forever Living Products Paraguay S.R.L.
Aprobado el 1 de junio 2018
Vigente el 1 de junio 2018

Contenido

1. Introducción.....	2
2. Definiciones	3
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra.....	8
4. Estructura de Comisiones / Plan de Mercadotecnia	10
5. Estatus de Gerente y Calificaciones	14
6. Comisión de Liderazgo.....	17
7. Incentivos Adicionales	18
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores.....	18
9. Comisión Gema.....	22
10. Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive).....	23
11. “Chairman’s Bonus”	25
12. Rally Global de FLP.....	28
13. Procedimientos para Pedidos	31
14. Políticas de Repatrocinio	31
15. Políticas de Patrocinio Internacional	33
16. Actividades Prohibidas.....	34
17. Políticas de la Compañía	38
18. Requisitos Legales.....	42
19. Convenios Restrictivos	45
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad	47
21. El Código de Conducta Profesional.....	48

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 Forever Business Owners (FBOs) Independientes. FLP proporciona a cada FBO 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 tanto los consumidores como los FBOs 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 las oportunidades de negocio, existe muy poco riesgo financiero 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) FLP no garantiza que un FBO 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 FBOs 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 principal propósito de los FBOs 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 FBOs, sin importar su nivel en el Plan de Mercadotecnia de FLP, realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.
- (e) Un FBO de éxito obtiene conocimientos actualizados del mercado al asistir a juntas de capacitación, apoyar a sus clientes minoristas, y patrocinar a otros FBOs para que vendan los productos a clientes minoristas.
- (f) El FBO que tenga preguntas o necesite aclaraciones debe comunicarse con el Centro de Atención al FBO +595 21 623 420 R.A.
- 1.02 (a) Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional 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 se les adiciona de vez en cuando. Las revisiones, modificaciones o enmiendas a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional serán publicadas en el sitio web de FLP en www.foreverliving.com y entrarán en vigor 30 días después de su publicación.

(b) Cada FBO tiene la obligación de familiarizarse con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional que estén vigentes en el momento en que este se inscriba en la compañía, tal como hayan sido revisadas, modificadas y/o enmendadas por la Compañía.

(c) Al firmar la Solicitud de Forever Business Owner, todo FBO está de acuerdo en acatar Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLP. El lenguaje en dichas Políticas se refiere específicamente al compromiso contractual que tiene el FBO de sujetarse a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLP. Al hacer pedidos a FLP el FBO está reafirmando dicho compromiso de observar Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional en su totalidad. Cualquier medida o ausencia de medida, que resulte en el mal uso, tergiversación o violación de Las Políticas de la Compañía y/o del Código de Conducta Profesional, puede ser causa de terminación de la licencia otorgada para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLP, incluyendo el derecho de comprar y distribuir los productos de FLP.

(d) Sin perjuicio de lo antes mencionado, cualquier revisión, modificación, enmienda a, o terminación de, (a) el acuerdo de Resolución de Disputas/Exención de Juicio por Jurado contenido en estas Políticas de la Compañía (Sección 18.01) y/o (b) los acuerdos contenidos en la Política de Resolución de Disputas a los que se hace referencia allí y que están disponibles en el sitio web de FLP en www.foreverliving.com, no se aplicará a una disputa de la cual la Compañía tiene aviso antes de la fecha vigente de dicha revisión, modificación, enmienda o terminación. La fecha vigente de tales revisiones, modificaciones, enmiendas o terminaciones será 30 días después de que la revisión, modificación, enmienda o terminación sea publicada en el sitio web de FLP en www.foreverliving.com.

2 Definiciones

Acciones del Incentivo: El total de cajacréditos generados, de acuerdo con las reglas del Chairman's Bonus, los cuales se utilizan para determinar la parte (Acción) que le corresponde al FBO de la reserva de comisiones.

Comisión: un pago en efectivo o un crédito hacia futuras compras personales que la Compañía le hace a un FBO que califica para comprar al Precio al Por Mayor.

Comisión de Cliente Novus: Un pago que se le hace a un FBO calificado para el Precio al Por Mayor, del 5 al 18% del Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), por las compras de sus Clientes Novus patrocinados personalmente.

Comisión de Liderazgo: Un pago que se le hace a un Gerente calificado, de un 2 al 6% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de sus Gerentes en línea descendente y los FBOs bajo esos Gerentes.

Comisión Personal: Un pago que se le hace a un FBO calificado para el Precio al Por Mayor, del 5 al 18% del Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), por sus ventas minoristas en línea.

Comisión por Volumen: Un pago que se le hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su FBO en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente.

CC: Cajacrédito.

Cajacrédito: valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, comisiones, premios e incentivos ganados que se dan al FBO, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. Todos los Cajacréditos se calculan mensualmente.

Cajacréditos Activos: Cajacréditos Personales más los Cajacréditos de Clientes Novus. Estos determinan cada mes el estatus de Activo de un Líder de Ventas.

Cajacréditos Cliente Novus: Cajacréditos tal como se reflejan en las compras de un Cliente Novus personalmente patrocinado hasta que se convierta en Asistente de Supervisor.

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

Cajacréditos No Gerenciales: Cajacréditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un FBO en línea descendente que no esté bajo un Gerente en línea descendente.

Cajacréditos NUEVOS: Cajacréditos generados por las líneas de un FBO, personalmente patrocinadas de un Gerente, por un periodo de 12 meses después de haber sido patrocinadas (incluyendo el mes en el cual fueron patrocinada), o hasta que esa línea llegue a Gerente, lo que ocurra primero.

Cajacréditos Personales: Cajacréditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un FBO.

Cajacréditos por traspaso: Cajacréditos como se reflejan en las Ventas Acreditadas Personales de un FBO No Gerencial de línea descendente y que pasan a través de un Gerente Inactivo. Estos no se cuentan como Cajacréditos No Gerenciales hacia la calificación de ningún incentivo. Sin

embargo, sí se cuentan como parte de los Cajacréditos Totales de un Gerente.

Cajacréditos Totales: la suma total de los diferentes Cajacréditos de un FBO.

Calificado para el Precio al Por Mayor: el derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor. Un FBO está calificado permanentemente para comprar al precio al por mayor después de haber comprado personalmente 2 cajacréditos domésticos en cualquier periodo de 2 meses consecutivos en una única Compañía Operadora.

Calificado para la Comisión de Liderazgo: un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir la Comisión de Liderazgo del mes.

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

Cliente Novus: Es aquel cuya Solicitud ha sido aceptada por la Compañía, dándole el derecho de obtener el Precio de Cliente Novus, o sea un 15% de descuento del precio minorista.

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.

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

Doméstico: perteneciente al País de Residencia del FBO.

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

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

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

FBO Repatrocinado: un FBO que ha cambiado su Patrocinador después de 12 Meses sin actividad. (Véase 14.01)

Forever Business Owner (FBO): Un individuo, que habiendo comprado producto equivalente a 2 Cajacréditos Domésticos en dos meses consecutivos, en cualquier Compañía Operadora, califica para el Precio al Por Mayor (puede comprar producto al precio al por mayor) y recibe un descuento del 30% del precio minorista; y además califica para un descuento personal del 5% al 18% del precio minorista en compras personales, dependiendo de su nivel en el Plan de Mercadotecnia de Forever.

Ganancia de Cliente Novus: La diferencia entre el precio de Cliente Novus y el precio al Por Mayor, la cual se paga a su patrocinador.

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 (Forever2Drive): un programa de incentivos que ofrece a los FBOs que califican un pago extra en efectivo por 36 meses.

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

Líder de Ventas Activo: un Líder de Ventas que tiene 4 ó más Cajacréditos Activos en su País de Residencia durante un mes calendario, uno de los cuales, por lo menos, es un Cajacrédito 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 de Liderazgo, Comisiones Gema, pagos del Incentivo Ganado, el estatus de Gerente Águila, gastos de Rally, y el "Chairman's Bonus".

Línea Ascendente: los FBOs en la línea genealógica ascendente de un FBO.

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

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

Negocio Forever bajo una Entidad Empresarial: un negocio Forever que ha sido asignado a una entidad Empresarial.

Nivel de Ventas: cualquiera de los varios niveles alcanzados por medio de los Cajacréditos acumulados de un FBO y su línea descendente. Estos incluyen: Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente.

País de Calificación: Cualquier País Participante que está siendo usado como el País de Calificación para el Incentivo del “Chairman’s Bonus”.

País de Residencia: es el país en el que un FBO nomina y reside la mayoría del tiempo. Es en dicho país que el FBO debe calificar para recibir la exención de Actividad de todos los otros países donde FLP hace negocios.

País Participante: Un país que ha calificado para participar en el Incentivo 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 incentivo Chairman’s Bonus.

Patrocinador: un FBO que inscribe a otro FBO personalmente.

Precio al Por Mayor: el precio, sin incluir impuestos, al que se venden los productos a aquellos FBOs Calificados para el Precio al Por Mayor. Este precio está descontado 30% del SRP.

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

Precio de Cliente Novus: El precio que paga el Cliente Novus por los productos.

Precio Recomendado de Venta al Público (SRP): El precio, sin incluir impuestos, al que la Compañía recomienda que se vendan los productos a Clientes Minoristas. Es sobre este precio que se calculan todas las comisiones y descuentos personales.

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

SRP: Precio Recomendado de Venta al Público.

Tienda Virtual: la tienda oficial en línea localizada en www.foreverecom.lat

CV: Comisión por Volumen.

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

Ventas Acreditadas Personales: el SRP o los Cajacréditos de la actividad de ventas de un FBO, tal como se reflejan en las compras hechas a su nombre.

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

3 Garantías, Devolución de Producto y Recompra

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

Clientes Minoristas/Novus:

- 3.03 (a) A los Clientes Minoristas/Novus se les garantiza 100% de satisfacción con el producto. Durante los treinta (30) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista/Novus puede:
- (1) Obtener un nuevo reemplazo por cualquier producto defectuoso; o
 - (2) Cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total del precio de compra, excluyendo el costo de despacho.
- (b) 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.
- (c) Cuando los Clientes Minoristas/Novus adquieren los productos de FLP en o a través de la tienda en línea de la Compañía, y subsecuentemente se devuelven estos para obtener un reembolso, la ganancia y comisión que fueron pagadas se volverán a cobrar al FBO(s) que se benefició de la venta, y el FBO que hizo la compra ya no calificará para el precio al Por Mayor.
- (d) Cuando los productos de FLP son adquiridos de o a través de un FBO, ese FBO 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 le será cobrado a los FBOs que se beneficiaron con la venta del producto.

Proceso de Reembolso y Recompra para FBOs

- 3.04 Durante los respectivos períodos indicados de garantías, FLP proporcionará un nuevo reemplazo del mismo producto a cambio de un producto defectuoso, o de uno que haya sido devuelto por el Cliente Minorista a un FBO 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 FBO que devuelve el producto. Además, para reemplazo de productos a un FBO 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 pueden ser rechazadas.

3.05 (a) FLP recomprará cualquier producto de FLP que no se haya vendido y en condición de venta, con excepción de literatura, y que se haya comprado dentro de los noventa (90) días anteriores a la terminación de un FBO que termine su negocio Forever. Dicha recompra será realizada cuando el FBO primero dé un aviso por escrito a FLP acerca de su intención de terminar su negocio Forever y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con éste. El FBO que termine su negocio Forever 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 FBO rescindente fue comprado al Precio de Cliente Novus, la Ganancia de Cliente Novus se deducirá del FBO al cual se le pagó y, si el producto devuelto es más de 1cc, las comisiones y Cajacréditos recibidos por la línea ascendente del FBO rescindente por los productos devueltos, será deducida de la línea ascendente. Si los Cajacréditos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del FBO o de la línea ascendente, esos ascensos podrían ser recalculados después de deducir los Cajacréditos para determinar si los ascensos deberían seguir en vigor.

(c) Si un FBO rescindente devuelve cualquier '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 el Precio de Cliente Novus de los productos que faltan será deducido del reembolso que se haga.

(d) Después de verificación, el FBO recibirá un cheque de reembolso de FLP por la cantidad igual al costo al FBO de los productos que se están devolviendo, menos las comisiones personalmente recibidas y el costo de manejo, envío y cualquier otra deducción.

(e) Después de recuperar cualesquier costos o daños que resulten de la conducta sancionada del FBO rescindente, si la hay, FLP retirará al FBO del Plan de Mercadotecnia de FLP, y toda su línea descendente ascenderá directamente bajo el patrocinador del FBO rescindente en su secuencia de generación actual.

3.06 La "Regla de Recompra" está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el FBO esté comprando los productos de manera razonable. El Patrocinador deberá hacer todo esfuerzo por proporcionar pautas recomendadas a sus FBOs con el fin de que estos solo 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 Al calificar para el Precio al Por Mayor, el Cliente Novus se convierte en Forever Business Owner (FBO) en el Nivel de Ventas de Asistente de Supervisor. Como tal, tiene el derecho de vender los productos de FLP y patrocinar a otros FBOs para que a su vez vendan los productos de FLP. El volumen combinado de ventas (que se mide en cajacréditos) generado por el FBO y su línea descendente subsiguiente hace posible que el FBO califique para recibir ascensos en el Nivel de Ventas, mayores Descuentos y Comisiones, como se explica a continuación:

Plan de Mercadotecnia

Descuento Personal
 Bonificación por Volumen

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

(a) **Asistente de Supervisor** se logra al generar un total de 2 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en cualquier compañía operadora dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

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

(b) **Supervisor** se logra al generar un total de 25 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

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

- 8% de Comisión de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 3% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

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

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

(d) **Gerente** se logra al generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 1 o 2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 3 o 4 meses consecutivos. El Gerente Reconocido Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

- 30% de descuento más 18% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
- 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 18% de Comisión Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 18% de Comisión de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 5% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
- 10% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- 13% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(e) Los cajacréditos de múltiples compañías operadoras pueden combinarse para ascensos a Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente. Solo puede lograrse el nivel de Asistente de Supervisor con cajacréditos generados en una sola Compañía Operadora.

(f) Los cajacréditos de múltiples compañías operadoras no pueden combinarse para calificaciones de Incentivos, con excepción del Rally Global y el requisito de Nuevos Cajacréditos para Gerente Águila y Chairman's Bonus.

(g) Cualquier mes o dos meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajacréditos necesarios con el fin de alcanzar los niveles de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente con 120CC; y cualesquier tres o cuatro meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajacréditos necesarios con el fin de alcanzar el nivel de Gerente con 150CC. Si los Cajacréditos para ascenso se generan en una sola Compañía Operadora, el ascenso resultante deberá ocurrir en esa Compañía Operadora en la fecha exacta en que se acumulen suficientes Cajacréditos, y el día 15 del mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras. Si los Cajacréditos para ascenso se generan en múltiples Compañías Operadoras, el ascenso deberá ocurrir en todos los Países Operadores el 15 del mes siguiente después de que se acumularon suficientes Cajacréditos.

(h) Un FBO que asciende a Gerente Reconocido, tal como se describe en la Sección 4.01, será clasificado, ya sea como Gerente Patrocinado o Gerente Transferido, tal como sigue:

- 1) Si los 120 o 150 Cajacréditos se generan en una sola Compañía Operadora, y el FBO está Activo en su Compañía Operadora Doméstica durante el periodo del ascenso, el FBO será clasificado como Gerente Patrocinado, tanto en la Compañía Operadora en la cual se generaron los 120 o 150 Cajacréditos, como en su Compañía Operadora Doméstica; y se clasificará como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
- 2) Si los 120 o 150 Cajacréditos se generan en múltiples Compañías Operadoras, el FBO se clasificará como Gerente Patrocinado en su Compañía Operadora Doméstica; y como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.

(i) Los Cajacréditos de la compra de un Cliente Minorista o un Cliente Novus se contarán hacia el requisito de Actividad (4CC) de su FBO asignado, pero solo en la Compañía Operadora en la cual se hizo la compra.

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

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

(l) No hay recalificación para un Nivel de Ventas una vez que este se haya alcanzado, a menos que el negocio Forever sea terminado o el FBO sea repatrocinado.

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

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

(b) Un Cliente Novus que escoja un nuevo Patrocinador perderá cualesquiera líneas descendentes anteriores que tuviera y los Cajacréditos acumulados para ascensos, y se considerará recientemente patrocinado 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 los Descuentos Personales, las Comisiones Personales y de Cliente Novus, y la Ganancia de Cliente Novus, un Líder de Ventas debe estar 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 en la Compañía Operadora de su país de residencia, un Líder de Ventas debe tener un total de 4 Cajacréditos Activos en la Compañía Operadora de su país de residencia durante ese mes, uno de los cuales, por lo menos, debe ser un Cajacrédito Personal. Para ser considerado Activo durante el mes en un País Extranjero, el líder de ventas debe haber calificado como Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia durante el mes anterior.

(c) No se pagará una Comisión por Volumen 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 de Comisiones y Ganancias.**

(a) Todas las comisiones se calculan sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), tal como se establece en el resumen (recap) mensual del FBO.

(b) Los Descuentos y Comisiones se calculan de acuerdo con el nivel alcanzado en el momento en que se acepta un pedido. Los Descuentos y Comisiones más altos son efectivos en la fecha de ascenso a un nivel superior.

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

(d) Los cheques de comisiones 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. Por ejemplo: las comisiones de las compras de enero serán enviadas por correo o depositadas el 15 de febrero.

(e) Las ganancias generadas por compras en línea hechas por Clientes Novus y Clientes Minoristas se pagarán el día 15 del mes siguiente.

(f) Cualesquier costos o cargos de terceros que se acumulen en pagos hechos a un FBO fuera del País en el que se obtienen las Ganancias/Comisiones, serán responsabilidad del FBO.

4.05 **Política de los 36 Meses.**

(a) Un FBO que no haya hecho compras por 36 meses calendario consecutivos será retirado automáticamente de la base de datos de la Compañía y perderá todos los derechos a cualquier línea descendente y comisiones u otros beneficios que se generen.

(b) Un FBO que haya sido retirado de la base de datos de la Compañía de acuerdo a la Política de los 36 Meses, es elegible para ser patrocinado nuevamente en cualquier línea, pero sin restaurarle ningún Nivel de Ventas anterior o línea descendente que hubiera adquirido.

4.06 **Vigencia de las Comisiones**

Todas las comisiones que se generen y a que tengan derecho los FBO, 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 FBO perderán el derecho al cobro de las comisiones. Ejemplo: Si un FBO 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 FBO califica como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro para Gerente cuando:

- 1) Todo su grupo genere 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 1-2 meses consecutivos, o 150

Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 3-4 meses consecutivos, y

- 2) Sea un Líder de Ventas Activo cada mes durante el mismo período, y
- 3) No haya otro FBO en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.

(b) Si un FBO en línea descendente del FBO también califica como Gerente en cualquier país durante el mismo período, el FBO 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en el último mes de calificación, provenientes de FBOs en líneas descendentes, aparte de la línea que incluye al Gerente que esté ascendiendo ese mismo mes.

5.02 **Gerente No Reconocido**

(a) Cuando un FBO y su línea descendente generan 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 3-4 meses consecutivos, y el FBO no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.

(b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para el Descuento Personal, las Comisiones de Cliente Novus y de 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 3-4 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 haya generado los Cajacréditos Personales y No Gerenciales requeridos, este se convierte en Gerente Reconocido y comenzará a acumular Comisiones de Liderazgo y Cajacréditos 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 Cajacréditos que no estaban asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el mes que el FBO 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) Un Gerente se considera Heredado si su Patrocinador es terminado o se repatrocina. En tal caso, dicho Gerente se convierte en Gerente Heredado bajo el siguiente Patrocinador de línea ascendente.

(b) Un Gerente se considera Transferido de acuerdo a la Política establecida en la Sección 4.01(h) hasta que este recalifique como Gerente Patrocinado de acuerdo a cada país.

(c) El estatus de Heredado y Transferido 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 o Transferido no contará para la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Comisión Gema o la reducción de Cajacréditos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.

(d) Un Gerente Heredado o Transferido puede recalificar como Gerente Patrocinado, de acuerdo con cada país, al cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Comenzando desde la fecha en que un Gerente No Reconocido haya generado los Cajacréditos Personales y No Gerenciales requeridos, este se convierte en Gerente Reconocido y comenzará a acumular Bonificaciones de Liderazgo y Cajacréditos de Liderazgo sobre Ventas Acreditadas, siempre y cuando haya calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- 2) Durante el periodo de recalificación, deberá ser un Líder de Ventas Activo en su País de Residencia, o generar 4 Cajacréditos Personales en el país donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

6 Comisión de Liderazgo

- 6.01 Después que un FBO se convierte en Gerente Reconocido, él o ella puede calificar para la Comisión de Liderazgo al apoyar y desarrollar Gerentes de línea descendente, y al seguir patrocinado y entrenando a otros FBOs.
- 6.02 (a) Un Gerente Reconocido que esté Activo y tenga 12CC Personales y No Gerenciales (o tenga exenciones de Actividad y de Comisión de Liderazgo) en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, califica para las Comisiones de Liderazgo generadas en esa Compañía Operadora durante ese mes.
- (b) El requisito de CC Personales y No Gerenciales se reduce a 8CC si el Gerente tuviera 2 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas patrocinadas separadas, y cada uno de ellos tuviera un Total de 25 Cajacréditos durante el mes anterior. Se reduce a 4CC Personales y de Cliente Novus si el Gerente tuviera 3 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas patrocinadas separadas, y cada uno de ellos tuviera un Total de 25 Cajacréditos durante el mes anterior.
- 6.03 (a) Una Comisión de Liderazgo — basada en el SRP total de las Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales de un Gerente en el mes de la calificación — se le paga a sus Gerentes de línea ascendente Calificados para la Comisión de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
- 1) 6% al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
 - 2) 3% al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
 - 3) 2% al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
- 6.04 (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 en cualquier Compañía Operadora:
- 1) Generar un total de 12 Cajacréditos Personales y No Gerenciales cada mes, por un periodo de 3 meses consecutivos (aún si no tiene ningún Gerente en su línea descendente).
 - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo periodo.
- (c) Después de volver a ganar elegibilidad, una Comisión de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Comisión de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Comisión será pagada el día 15 del 5° mes.

- 6.05 (a) Un Gerente que no califique para la Comisión de Liderazgo al menos una vez en los doce meses consecutivos anteriores, y que no se encuentre en el proceso de volver a ganar su elegibilidad para la Comisión de Liderazgo, perderá permanentemente todas sus líneas descendentes de Gerente.
- (b) Una línea perdida de Gerente llegará a ser un Gerente Heredado para el primer Gerente elegible para Liderazgo en línea ascendente de su Patrocinador original.

7 Incentivos Adicionales

- 7.01 Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos para el desarrollo de negocios. Esto incluye el patrocinio apropiado y la venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Los incentivos y premios no son transferibles, y únicamente serán otorgados a los FBOs 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 y El Código de Conducta Profesional.
- 7.02 Los Broches de reconocimiento serán otorgados únicamente a las personas cuyos nombres aparezcan en la Solicitud de Forever Business Owner archivada en la Oficina Matriz.
- 7.03 (a) En caso de que el cónyuge de un FBO no participe en un viaje ganado, el FBO puede traer a un invitado, siempre y cuando este tenga 14 años o más de edad.
- (b) Los viajes ganados se limitan a los siguientes: Rally Global, Retiro de Gerentes Águila, y viajes para los niveles Zafiro, Zafiro Diamante, Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.
- (c) Los viajes de Zafiro, Zafiro Diamante, Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante deben hacerse dentro de 24 meses después de calificar.

8 Premios a Gerentes y Niveles Superiores

- 8.01 Un Gerente puede combinar 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 FBO 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 se renueva cada año. Un Gerente puede calificar al cumplir con los siguientes requisitos durante el periodo de calificación de mayo a abril, después de calificar como Gerente Reconocido:

- 1) Estar Activo todos los meses.
- 2) Calificar para la Comisión de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en línea descendente). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Comisión de Liderazgo NO contarán para este incentivo.
- 3) Generar por lo menos 720 Cajacréditos Totales, incluyendo por lo menos 100 NUEVOS Cajacréditos.
- 4) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor.
- 5) 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 en la 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.

Los Gerentes Gema (por ej., Zafiro & niveles más altos) pueden calificar como Águila en un nivel Gema más bajo. Por ejemplo, si un Gerente Diamante tiene 6 Gerentes Águila en línea descendente, entonces él/ella califica como Gerente Águila Zafiro.

(c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola Compañía Operadora, con excepción de los requisitos de NUEVOS Cajacréditos, Nuevo Supervisor, y Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica abajo.

(d) Los FBOs repatrocinados están incluidos en los requisitos de nuevo Supervisor y NUEVOS Cajacréditos.

(e) Un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos de países fuera de la Compañía Operadora pueden ser contados para el requerimiento de Cajacréditos..

(f) Nuevos Supervisores de cualquier país pueden ser combinados para los requisitos de Nuevos Supervisores

(g) Un Gerente puede combinar Gerentes Águila en línea descendente de varios países con el propósito de alcanzar el estatus de Gerente Águila. Si un Gerente ha patrocinado al mismo FBO en múltiples países, podrá contar los Gerentes Águila bajo ese FBO en esos países, pero ningún Gerente Águila en línea descendente puede contarse más de una vez.

(h) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación:

- 1) Cualquier Cliente Novus que haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contará hacia el requisito de nuevo Supervisor para el Programa de Gerente Águila de ese periodo de calificación.
- 2) Los requisitos de Gerente Águila NO son prorrateados; más bien, él necesitará alcanzar el Total de 720/100 NUEVOS Cajacréditos y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del periodo de calificación después de alcanzar el nivel de Gerente.

(i) Al cumplir con los requisitos para el estatus de Gerente Águila, al FBO se le premiará con un Viaje Ganado para asistir a un Retiro de Gerentes Águila. El FBO calificado puede escoger uno de los dos lugares que determine la compañía. El viaje incluirá:

- 1) Boletos de avión para dos personas y tres noches de alojamiento.
- 2) Una invitación al exclusivo Entrenamiento de Gerentes Águila.
- 3) Acceso a todos los eventos relacionados con el Retiro de Gerentes Águila

El FBO debe elegir el lugar que desee a más tardar el 31 de mayo, después del periodo de calificación, o corre el riesgo de perder permanentemente su asistencia a cualquiera de los dos Retiros.

(j) Un FBO que califique como Zafiro, Diamante-Zafiro o Águila Diamante, automáticamente calificará para el 1%, 2%, o 3% respectivamente, de la Bonificación Gema, en su País de Residencia, durante cada uno de los doce meses a partir del mes de mayo en el cual esté calificado para la Bonificación de Liderazgo.

8.04.1 Global Leadership Team (Equipo de Liderazgo Global)

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

(b) Los Gerentes que lleguen a formar parte del Global Leadership Team (GLT) serán miembros del GLT por 1 año calendario a partir del 1 de enero del año siguiente a su calificación, serán invitados a un exclusivo retiro global, y recibirán Reconocimiento y Premios en el Rally Global.

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

8.05 **Gerente Senior:** Cuando un Gerente tiene 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Senior y se le otorga un broche de oro con dos granates.

8.06 **Gerente Soaring:** Cuando un Gerente tiene 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Soaring y se le otorga un broche de oro con cuatro granates.

8.07 **Premios a Gerentes Gema**

(a) **Gerente Zafiro:** Cuando un Gerente tiene 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro y se le otorga:

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

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

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

(c) **Gerente Diamante:** Cuando un Gerente tiene 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante y se le otorga:

- 1) Un broche de oro con un diamante grande.
- 2) Un anillo de diamante, bellamente diseñado.
- 3) Exención de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados, la Comisión por Volumen y la Comisión de Liderazgo, 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 la Región.

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

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

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

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

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

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

9 Comisión Gema

9.01 (a) Un Gerente Gema calificado para la Comisión de Liderazgo quien, en el país de calificación, cuenta con el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación durante el mes en curso, o el número requerido de distintas líneas descendentes patrocinadas con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Cajacréditos Totales durante el mes en curso, 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 ese mes, según la siguiente lista:

- 1) 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 9 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Cajacréditos Totales = 1%
- 2) 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 17 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Cajacréditos Totales = 2%

- 3) 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 25 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Cajacréditos Totales = 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 calificación para la Comisión Gema durante esos meses en que el Gerente extranjero tenga una Exención de Actividad de su País de Residencia.

(c) Cada país paga la Comisión Gema basado en el SRP de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho país. Con el fin de calificar para una Comisión Gema de cualquier país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, o líneas descendentes de un Gerente Activo con 25cc, en ese país en el mes que esté calificando para la Comisión Gema.

(d) Un FBO que califique como Zafiro, Diamante-Zafiro, o Águila Diamante, automáticamente calificará para el 1%, 2%, o 3% respectivamente, de la Bonificación Gema en su País de Residencia, durante cada uno de los doce meses, a partir del mes de mayo en el cual el FBO esté calificado para la Bonificación de Liderazgo.

Si un Gerente Gema califica como Águila Gema en un nivel más bajo que su Posición Gema actual, (por ej., un Gerente Diamante que califique como Águila Zafiro), este FBO recibirá el porcentaje de pago de la Bonificación Gema correspondiente a su calificación de Águila, con excepción de los meses en los cuales él/ella califica para un porcentaje de pago más alto, de acuerdo a la política de la Bonificación Gema (véase 9.01(a)).

10 Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive)

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 Cajacréditos Totales	Nivel 2 Cajacréditos Totales	Nivel 3 Cajacréditos 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 Cajacréditos del Mes 3.

(e) Si el total de Cajacréditos 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 Cajacréditos del Gerente durante ese mes.

(f) Si el total de Cajacréditos 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 Cajacréditos 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 Cajacréditos 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 Cajacréditos adicionales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.

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

(j) Los Cajacréditos generados por un FBO 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, el 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 Chairman's Bonus

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

- 1) Estar Activo cada mes.
- 2) Calificar para la Comisión de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en su línea). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Comisión de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
- 3) Los siguientes requisitos pueden cumplirse en cualquier País Participante:
 - a. Calificar para el Programa del Incentivo Ganado.
 - b. Comprar productos como se exige, solamente después de que un 75% del inventario anterior de productos haya sido utilizado.
 - c. El FBO debe desarrollar su negocio FLP de acuerdo con los principios de la Mercadotecnia Multinivel y las Políticas de la Compañía y el Código Profesional de Conducta.
 - d. Asistir y apoyar los eventos patrocinados por la Compañía.
- 4) La aceptación final a la Comisión Chairman's Bonus está sujeta a la aprobación por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tendrá en cuenta todas las provisiones de Las Políticas de la Compañía y del Código Profesional de Conducta.
- 5) Un FBO puede calificar en un solo País. Si él o ella cumple los requisitos en varios Países, el País en el cual el FBO tenga el mayor número de Cajacréditos Personales & No Gerenciales se considerará como el País de Calificación.

(b) **Gerente 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 150 NUEVOS Cajacréditos. Los

NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 150 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.

- 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar uno de los siguientes en cualquier generación:
 - a. Un Gerente Reconocido de línea descendente, el cual acumule 600 ó más cajacréditos totales de grupo en el País de Calificación de usted 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 Chairman's Bonus de línea descendente en cualquier País Participante.
- 4) Los cajacréditos del Gerente con 600cc no serán incluidos cuando se calculen las Acciones del Incentivo.
- 5) Solamente se tendrán en cuenta para este requisito los cajacréditos de los meses que el Gerente con 600cc califique como Activo.
- 6) Los FBOs repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 1.
- 7) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 700 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/150 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

(c) Gerente 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 100 NUEVOS Cajacréditos. Los NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.

- 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar 3 Gerentes Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País Participante.
- 4) Los FBOs repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 2.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 600 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

(d) **Gerente 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 100 NUEVOS Cajacréditos. Los NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.
- 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar 6 Gerentes del "Chairman's Bonus" de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País Participante.
- 4) Los FBOs repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 3.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 500 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

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

- 1) Se determinará una reserva global de Comisiones y luego se distribuirá como sigue:

- a. La mitad de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1, 2, &3.
 - b. Una tercera parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1 & 2.
 - c. Una sexta parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 3.
- 2) A los Gerentes Chairman's Bonus que califiquen se les otorgará una Acción del Incentivo por cada uno de sus Cajacréditos Totales generados en el País de Calificación (pero no se incluirán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del 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 repartirá entre el gran total de Acciones del Incentivo de todos los Gerentes Chairman's Bonus 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 Gerente Chairman's Bonus, con el fin de determinar la cantidad que se pagará.

(f) Premio Rally Global para Chairman's Bonus.

- 1) A menos que califique para un Premio del Rally Global por 1.5k o mayor, a cada Gerente Chairman's Bonus se le premiará con un viaje al Rally Global de FLP para ser reconocido y recibir su Comisión. Este viaje para dos personas incluye:
 - a) boletos de avión, alojamiento y comidas para 5 días y 4 noches.
 - b) Una suma equivalente a \$250 USD provista en la Tarjeta del Rally Global.

12 Rally Global de FLP

- 12.01 (a) Un FBO 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 Cajacréditos Totales del 1° de enero al 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el FBO 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 Cajacréditos, un FBO puede combinar los Cajacréditos de todos los países donde tenga un grupo.

(c) Los Cajacréditos No Gerenciales generados durante cualquier mes que un FBO no esté Activo, y los Cajacréditos 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 Cajacréditos Activos generados por el FBO sí contarán, sin importar su estatus de Activo.

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

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

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 5 días y 4 noches.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$250 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.

(f) 1,500 Cajacréditos Totales (1.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 6 días y 5 noches.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$500 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.

(g) 2,500 Cajacréditos Totales (2.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 7 días y 6 noches.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$1,200 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.

(h) 5,000 Cajacréditos Totales (5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$2,200 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(i) 7,500 Cajacréditos Totales (7.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$3,200 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(j) 10,000 Cajacréditos Totales (10K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$3,200 USD provista en una Tarjeta del Rally Global.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(k) 12,500 Cajacréditos Totales (12.5K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en la Tarjeta del Rally Global, más \$7,500 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(l) 15,000 Cajacréditos Totales (15K):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$15,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(m) 20,000 Cajacréditos Totales (20K) (Primer Año):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
- 3) Una exclusiva experiencia de viaje personalizada, más una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$15,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

(n) 20,000 Cajacréditos Totales (20K) (Años Posteriores):

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$25,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

13 Procedimientos para Pedidos

- 13.01 (a) Un Cliente Novus puede ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Cliente Novus hasta que califique para el Precio al Por Mayor. Después de eso, puede comprar producto al Precio al Por Mayor Ajustado.
- (b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse a través de un centro de producto autorizado de FLP, llamando al Centro de Atención al FBO al +595 21 623 420 (R.A.) , 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 pagarse en su totalidad antes de ser procesados. Formas aceptables de pago incluyen tarjeta de crédito o débito, Cheque o Giro, Deposito Bancario y Cheque Personal previamente autorizado.
- (d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido debe informarse al Centro de Atención al FBOa más tardar 10 días después de la fecha en que se hizo el pedido.
- (e) Un FBO no podrá ordenar más de 25 Cajacréditos en cualquier mes calendario sin previa autorización de la Oficina Matriz.
- (f) El pedido mínimo que un FBO puede hacer es de Gs. 275.000, sin incluir literatura o impuestos correspondientes.
- (g) Todos los pedidos y la entrega de los mismos están sujetos a la aceptación final por la Oficina Matriz de FLP. El recibo de 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 FBO está certificando a la Compañía que 75% del producto ordenado anteriormente ha sido vendido, usado, o utilizado.

14 Políticas de Repatrocinio

- 14.01 (a) Un FBO existente puede repatrocinarse bajo un Patrocinador diferente, siempre y cuando durante los 12 meses anteriores:

- 1) Haya sido un FBO, 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 FBO de FLP, y
- 4) No haya patrocinado a ningún otro individuo en el negocio FLP.

(b) Antes de que se permita el repatrocinio, el FBO que esté siendo repatrocinado debe firmar y notarizar una declaración jurada (Afidávit) bajo pena de perjurio, y con respecto a esta política, y entregarla al director de oficina de su País de Residencia.

(c) Si hay una segunda persona nombrada en el negocio de un FBO que esté siendo repatrocinado, él o ella no será incluido como parte del negocio del FBO repatrocinado. Dicha segunda persona entonces es elegible para repatrocinarse bajo cualquier FBO, habiendo cumplido con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

Si la segunda persona nombrada desea repatrocinarse bajo la primera persona nombrada del negocio de un FBO que no esté siendo repatrocinado, él o ella puede hacerlo sin tener que cumplir con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

Si el cónyuge de un FBO casado legalmente, que no esté siendo repatrocinado, desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacer esto al patrocinarse directamente bajo su cónyuge o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge, sin tener que cumplir con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

(d) Un FBO repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Cliente Novus bajo el nuevo Patrocinador y pierde cualquier línea descendente adquirida hasta ese momento en todos los países que fuera previamente patrocinado.

(e) Un Cliente Novus repatrocinado cuenta como Cliente Novus recientemente patrocinado para todos los incentivos y promociones.

(f) Si el FBO que está siendo repatrocinado es un Gerente Reconocido Patrocinado, y tiene Gerentes Reconocidos de 1ª Generación en su organización, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación del Patrocinador recientemente elegido.

14.02 (a) Si un FBO tiene diferentes Patrocinadores en Países que posteriormente se combinan en una sola Compañía Operadora, el FBO puede optar por hacer lo siguiente:

- 1) Renunciar a su Negocio Forever y a cualquier línea descendente existente en el País en el cual patrocinó últimamente, siempre y cuando no haya comprado producto ni patrocinado a nadie en los últimos 12 meses en ese País; y conservar su Negocio Forever bajo el

Patrocinador que aparece en su Formulario de Solicitud original. El FBO conservará el nivel de ventas actual que haya alcanzado en el Plan de Mercadotecnia. La línea descendente del negocio al que se ha renunciado ascenderá al siguiente Patrocinador en línea ascendente.

- 2) Conservar los diferentes Negocios Forever; el negocio con el Patrocinador original será el negocio principal en el cual el FBO califica como Activo cada mes. Al calificar, el Negocio Forever secundario recibirá una Exención de Actividad.

15 Política de Patrocinio Internacional

15.01 (a) Esta política afecta todo Patrocinio Internacional efectuado después del 22 de mayo de 2002.

(b) Un FBO Calificado para el Precio al Por Mayor puede ser patrocinado en un país fuera de su País de Residencia al seguir los procedimientos que se explican a continuación:

- 1) El FBO debe contactar la Oficina Principal en su País de Residencia, o del país en el cual desea patrocinarse, para solicitar ser patrocinado internacionalmente en el país deseado.
- 2) El ID (número de identificación) original del FBO será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
- 3) El patrocinador del FBO será la persona que aparece como patrocinadora en la primera solicitud aceptada por FLP, excepto en caso de un Repatrocinio, o debido a un cambio de patrocinador después de 6 meses como Cliente Novus.
- 4) El FBO comenzará automáticamente en el Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
- 5) Cuando un FBO logra un Nivel de Ventas con Cajacréditos de una sola Compañía Operadora, este nivel llega a ser efectivo en esa Compañía inmediatamente al momento de calificar y será reflejado el mes siguiente en todos los otros países. Si el FBO logra un Nivel de Ventas (Supervisor, Asistente de Gerente, Gerente, únicamente) con Cajacréditos combinados de múltiples Compañías Operadoras, este nivel llega a ser efectivo en todos los países el 15 del mes que sigue a la calificación.
- 6) Al lograr el estado de Activo (4cc) en el País de Residencia, el FBO se considerará Activo el mes siguiente en todos los otros países, sin importar el nivel de ventas que haya alcanzado.
- 7) Si un FBO que no ha alcanzado todavía 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 Cajacréditos Personales y No Gerenciales, ya sea en el País de Residencia o en el país del ascenso durante el mes final de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.

- 8) Cuando un FBO cambie su residencia a otro país, debe notificar al 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 Cliente Novus puede registrarse y ser asignado al mismo FBO en múltiples países; sin embargo, los Cajacréditos de sus compras no se pueden combinar de múltiples países para calificar como FBO calificado para el precio al por mayor.

16 Actividades Prohibidas

- 16.01 Será final la decisión del Comité Ejecutivo de terminar un negocio Forever, o denegar, reestructurar o ajustar el Descuento Personal, Comisiones, Cajacréditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos debido a la participación de un FBO en actividades u omisiones que no estén en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional. Actos intencionales de omisión y desacato a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional por parte de un FBO 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 FBO patrocinar individuos sin que tales individuos tengan conocimiento de un Acuerdo y Solicitud de Forever Business Owner, y mediante la ejecución de los mismos; el patrocinio fraudulento de un individuo como FBO; o el patrocinio o intento de patrocinar individuos no existentes (“fantasmas”) como FBOs o Clientes con el fin de calificar para comisiones o comisiones.
- (b) **Comprar Comisiones.** Se le prohíbe a un FBO 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 FBO comprar productos o animar a otros FBOs 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 o comisiones, cuando en realidad el FBO no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo un acumulamiento de inventario:

- 1) Cada FBO 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. Los FBOs deberían mantener récords exactos de las ventas mensuales; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, después de aviso con anticipación razonable. Tales registros deberán incluir informes que reflejen el inventario disponible a fin de mes.
- 2) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de recompra a la terminación de un negocio Forever, 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 FBO a que motive a otros FBOs a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un FBO terminado cualquiera de las comisiones pagadas por producto devuelto por un FBO terminado.

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

(d) **Vender Producto a Otros FBOs.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un FBO vender producto a cualquier otro FBO que no sea su FBO personalmente patrocinado. Cuando un FBO vende producto a sus FBOs personalmente patrocinados, no puede cobrar menos del precio al por mayor. Cualquier otra venta a otros FBOs, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida, tanto para el FBO que hace la venta como para el FBO que hace la compra. No se permitirán los Cajacréditos 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 FBO que se involucre en actividades que estén prohibidas en las secciones 17.10, 19.02 y 20, tal como se establece allí.

(f) Se le prohíbe a un FBO que aparezca, sea haga referencia a él o ella, 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 de reclutamiento para cualquier otra Compañía de ventas directas que no sea FLP.

(g) Se le prohíbe a un FBO cualquier acción o inacción que muestre indiferencia intencional y negligencia flagrante a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.

(h) Vender Producto en Tiendas.

- 1) Excepto donde se indique en esta Sección, se le prohíbe a un FBO que permita que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas de comercio 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 FBO que tenga un negocio de servicios, peluquería, salón de belleza, o un club deportivo, se le permitirá exhibir y vender producto dentro de ese negocio, tienda o club. Sin embargo, se le prohíbe a estos FBOs que coloquen anuncios exteriores o muestrarios en ventanas para promocionar la venta de los productos de la Compañía.
- 3) Se le prohíbe a un FBO 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.

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

- 1) Se le prohíbe a un FBO que promueva o venda cualquier ayuda para impulsar ventas, materiales de entrenamiento, sitios web o aplicaciones que no hayan sido proporcionados por FLP, excepto a FBOs dentro de su línea descendente. Dichos materiales que ofrezca para vender a su propia línea deben primero ser aprobados por FLP, y vendidos a un precio razonable.

(j) Vender Producto en Línea. Se le prohíbe a un FBO hacer una transacción de venta de los productos de Forever utilizando cualquier canal de ventas con base en Internet que no sea la Tienda Minorista provista por la Compañía en foreverliving.com u otro sitio web de terceras personas que esté aprobado por la Compañía.

(k) Vender a Otros Producto para Revender. Se le prohíbe a un FBO 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 un FBO en Otra Compañía. Se le prohíbe a un FBO, directa o indirectamente, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar a cualquier FBO, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un FBO 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 FBO que desacredite a otros FBOs, los productos/servicios de FLP, el Plan de Mercadotecnia y Compensación, o los empleados de FLP enfrente de otros FBOs 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.** Los FBOs no pueden hacer declaración alguna, explícita o implícitamente, con respecto a que los productos de Forever pueden prevenir, diagnosticar, tratar o curar cualquier enfermedad o condición médica. Los productos de Forever destinados a ser ingeridos por el cuerpo son únicamente nutritivos y/o suplementos nutricionales y, por lo tanto, son regulados en todo el mundo como alimentos. Los productos de Forever destinados a usarse en el cuerpo son regulados en todo el mundo como cosméticos. Forever no produce o distribuye ningún producto que se considere o sea descrito como medicina, tratamiento o cura.

(o) **Hacer Declaraciones sobre Ganancias.** Los FBOs no pueden hacer declaración alguna, explícita o implícitamente, con respecto a la cantidad o nivel de ingreso, incluyendo ingreso a tiempo completo o parcial, que un posible FBO razonablemente pueda esperar ganarse. Declaraciones implícitas de ingreso que un FBO razonablemente pueda esperar ganarse incluyen, pero no están limitadas a, representaciones y/o imágenes utilizadas para mostrar un estilo de vida dramáticamente mejor, lujoso u ostentoso.

(p) **Operar un Negocio Mediante Proxy.** Se prohíbe que un negocio Forever, y cualquier línea descendente resultante, sea creado u operado mediante proxy (representante o apoderado), ya sea intencional o inadvertidamente, y este será modificado por el Comité Ejecutivo para que esté en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.

(q) **Exportar Producto.** Un FBO está autorizado para comprar producto con el propósito de vender y usar dicho producto en su negocio y para su uso personal en el país en el cual fue comprado. Se le prohíbe a un FBO 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.

(r) **Publicidad del Precio de un Producto.** Se le prohíbe a un FBO cualquier forma de publicidad de nuestros productos a cualquier precio que esté por debajo del Precio Minorista Sugerido. Esto incluye un precio indicado o cualquier otra fórmula de precios que reduzca el precio pagado por cualquier producto de Forever por debajo del Precio Minorista Sugerido.

(s) Se le prohíbe a un FBO que intente, de cualquier manera, inducir, coaccionar o persuadir a cualquier otro FBO para que, por cualquier razón, ponga fin a su posición, cese de hacer negocios o reduzca sus actividades para el desarrollo de su negocio.

17 Políticas de la Compañía

17.01 (a) La relación entre el FBO y FLP es de índole contractual. Sólo personas adultas, de 18 años de edad o mayores, pueden firmar un contrato con FLP para ser FBOs.

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

(b) A un FBO se le considera un Contratista Independiente. Por lo tanto, se requiere que realice sus negocios dentro de los términos del Convenio de Negocio Forever, y en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional, aplicables en el país en el cual lleva a cabo sus negocios.

(c) Un negocio Forever consiste de la persona nombrada en el formulario de Solicitud de Forever Business Owner, archivado en la Oficina Matriz.

Si el cónyuge de un FBO legalmente casado desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacer esto al patrocinarse directamente bajo su cónyuge o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge.

(d) Un FBO será responsable de administrar apropiadamente su negocio Forever, específicamente, pero no limitado a, prevenir que miembros de su familia utilicen información obtenida a través de dicho negocio para eludir el cumplimiento de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional requeridas o resultantes del negocio Forever del FBO. El incumplimiento del FBO en manejar apropiadamente su negocio Forever puede resultar en la terminación de su negocio.

(e) En caso de que las líneas descendentes de un FBO patrocinen en un país extranjero y el FBO no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el FBO 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 FBO y pagar comisiones por volumen, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de la Compañía, siempre y cuando el FBO no viole dicho contrato de FBO con FLP.
- 17.03 Un FBO 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, con excepción de un negocio heredado de Forever, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquier transferencia será anulada. Para propósitos de esta estipulación, un cambio de beneficiario en un negocio Forever 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 FBO, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.

- 17.06 Cuando un FBO cambie de residencia, deberá 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.
- 17.07 **Errores o Preguntas.** Si un FBO tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto al Descuento Personal, Comisiones, informes de la actividad de sus líneas, cargos, o cambios, el FBO 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 FBO puede terminar su negocio Forever al presentar una solicitud por escrito, firmada por los individuos nombrados en el negocio Forever actual. La fecha efectiva de cese es la fecha en la cual la Oficina Matriz acepta la solicitud de cese. El FBO 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 FBO termine su negocio Forever, el cónyuge (si está en el mismo Negocio del FBO) también se considerará cesado.
 - (c) Después de 12 meses, un FBO cesado puede volver a presentar una nueva Solicitud, sujeta a aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.
 - (d) Si el FBO que esté terminando su negocio es un Gerente Reconocido Patrocinado, y tiene Gerentes Reconocidos de 1ª Generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados en la 1ª Generación del Patrocinador recientemente elegido.
- 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 FBO, 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 FBO 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 FBO terminado, las comisiones a las que se perdió derecho, causadas por tal Terminación, serán

pagadas al siguiente FBO calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.

(c) Después de 12 meses, un FBO cesado puede volver a presentar una Solicitud, sujeta a la aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.

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

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

(f) Si el FBO que está terminando su negocio es un Gerente Reconocido Patrocinado, y tiene Gerentes Reconocidos de 1a Generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados en la 1a Generación del Patrocinador recientemente elegido.

17.10 Políticas de Internet.

(a) **Venta de Productos en Línea.** A cada FBO se le ofrece la oportunidad de comprar un Sitio Web para el FBO, aprobado por la Compañía y llamado FLP360. En este sitio el FBO puede hacer el mercadeo en línea de los productos, usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en www.foreverliving.com.py. 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 FBO. Los visitantes al sitio virtualmente nunca dejan el sitio web del FBO. Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos y la relación entre FBO/Cliente, se le prohíbe a un FBO vender en línea cualquiera de los productos de la marca FLP a través de un 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 FBOs 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.py.

(c) Los sitios web de FBOs 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 y El Código de Conducta Profesional.

(d) Un FBO no deberá usar el nombre “Forever Living Products” ni ninguna de sus marcas registradas, nombres comerciales, nombres de productos, nombre de su dominio en la web (URL), ni 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 FBO es el de la Compañía o de cualquiera de sus compañías afiliadas. Los nombres de los productos de FLP son estrictamente propiedad exclusiva de la Compañía y no pueden ser usados por ningún FBO como enlace patrocinado o para cualquier otro uso no autorizado. El sitio web independiente de un FBO debe indicar claramente que representa a un FBO independiente, el cual no es un agente de la Compañía, ni de ninguna de sus empresas afiliadas mundiales.

(e) Los FBOs deben enlazar sus sitios web al sitio oficial de la Compañía, el cual es creado y mantenido por la Compañía, en www.foreverliving.com.py.

(f) Todos los sitios web independientes de los FBOs 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 independientes de FBOs, 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 independiente de un FBO que haya sido aprobado por la Compañía. Toda publicidad electrónica es controlada y está sujeta a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional relacionadas con las normas de publicidad y promoción.

18 Requisitos Legales

18.01 Resolución de Disputas/ Exención de Juicio por Jurado.

(a) Si surgiera una discrepancia o reclamo con respecto a la relación del FBO o los productos de FLP, que no pueda ser resuelta por medio de negociaciones, la Compañía y el FBO estarán de acuerdo en que para poder promover una resolución amigable de una disputa en la extensión razonablemente posible, y de una manera oportuna, eficaz y económica, ellos renunciarán sus respectivos derechos a un juicio por jurado y resolverán la disputa al presentarla ante la comisión paraguaya de Arbitraje Comercial , el procedimiento a seguir será el de la Comisión Interamericana de Arbitraje .

(b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada FBO 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 FBO que participe en el programa de patrocinio internacional está de acuerdo y acepta que cualquier disputa que surja de, o esté relacionada con la relación del FBO o los productos de FLP, y que involucre a cualquiera de las Compañías afiliadas de FLP, será resuelta a través de arbitraje vinculante en el Condado de Maricopa,

Arizona, de acuerdo con las políticas actuales de resolución de disputas de Forever Living.com y Forever Living Products International, LLC., tal como se establece arriba y como se indica en el sitio web de la Compañía en www.foreverliving.com.

18.02 **Transferencias Testamentarias.**

(a) La transferencia o reasignación de un negocio Forever está prohibida, excepto en caso de muerte, separación legal o divorcio.

(b) Todas las Solicitudes de Forever Business Owner que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Supervivencia. Si el FBO vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho de Supervivencia. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos FBOs firmantes, el negocio Forever será transferido automáticamente al sobreviviente. Este será el caso, prescindiendo de lo que se haya establecido en un Testamento del primer FBO que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Forever Business Owner, el sobreviviente será el único FBO después de la muerte del primero. Si un FBO 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 el negocio Forever mientras usted esté vivo, excepto en caso de una separación legal o divorcio.

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

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

(e) Para transferir el negocio Forever de una persona Soltera después de su muerte, tal FBO deberá tener un Testamento o un Fideicomiso de Cesionario.

(f) La Compañía reconoce el Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Supervivencia y el uso de Fideicomisos de Cesionario como medios legales para la tenencia de un negocio Forever, y en caso de la muerte de un FBO, como medios para transferir el negocio al Sobreviviente, o beneficiario nombrado, sin tener que recurrir a los procedimientos de validación para adjudicar bienes al heredero correspondiente.

(g) Si el negocio Forever de un FBO está asignado a una Entidad Empresarial, la muerte del accionista principal no removerá el negocio de la Entidad Empresarial, siempre y cuando la propiedad de la Entidad Empresarial siga en

conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional que gobiernan la propiedad de dicha Entidad Empresarial. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando una orden judicial, o documentos legales que negocien la transferencia, sean enviados a la Compañía y aprobados por ésta.

(h) Dentro de seis (6) meses después de la fecha de la muerte del FBO, el FBO sobreviviente, fideicomisario o representante de la herencia deberá suministrar una notificación de dicho fallecimiento a la Oficina Matriz de FLP en el país del FBO. Dicha notificación debe incluir una copia autenticada del certificado de defunción, una copia autenticada del Testamento o del Fideicomiso de Cesionario, o de la Orden Judicial, autorizando la transferencia del negocio Forever a un sucesor calificado. Después de seis (6) meses de la fecha de fallecimiento del FBO, FLP puede retirar al FBO fallecido del negocio Forever. 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 del negocio. 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 FBO fallecido antes de que se termine el periodo de seis (6) meses. FLP se reserva el derecho de hacer pagos al sobreviviente del negocio, beneficiario, fideicomiso, o al representante legalmente autorizado de la herencia de un FBO fallecido, mientras que esté pendiente el envío oportuno de la documentación legal correspondiente.

i) Los derechos hereditarios de un negocio Forever están limitados y restringidos de la siguiente manera:

- 1) El heredero debe ser una persona que pueda calificar como FBO.
- 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 FBO. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un FBO en nombre de los menores.
- 3) Un fideicomisario o tutor retendrá el nivel del FBO, siempre y cuando no se viole el convenio del negocio Forever, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar el negocio con previa aprobación de la corte.

- 4) Un fideicomisario, tutor, cónyuge, u otro FBO 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 del negocio Forever. Una violación de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional por cualquiera de los individuos arriba mencionados puede resultar en el cese del negocio.
- 5) La posición que se pueda heredar en un negocio Forever 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 FBO fallecido. Todos los Gerentes Patrocinados que pertenezcan al negocio Forever serán reclasificados como Gerentes Heredados, que subsecuentemente pueden calificar como Gerentes Patrocinados como se indica en la Sección 5.04 (e). Las posiciones del negocio Forever que estén por debajo de Gerente serán heredadas en ese nivel.

18.03 **Transferencias Debido a Divorcio.**

(a) Durante un divorcio pendiente o negociación de disputa de propiedad, FLP continuará efectuando pagos al FBO, 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 el negocio Forever sea entregado a un cónyuge o al otro. Sin embargo, el negocio no podrá ser dividido. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de este negocio. El otro cónyuge puede escoger establecer su propio negocio en el mismo nivel del Plan de Mercadotecnia, pero no más allá de Gerente, como está establecido con el ex-cónyuge. El susodicho cónyuge deberá utilizar el mismo patrocinador. El nuevo negocio Forever del otro cónyuge será considerado por el patrocinador como Heredado hasta que sea recalificado.

19 **Convenios Restrictivos**

- 19.01 En la medida en que la ley lo permita, FLP, sus directores, funcionarios, accionistas, empleados, asignados y agentes (conocidos de manera colectiva como "Asociados") no serán responsables por, y el FBO exime a FLP y sus Asociados y renuncia a toda reclamación, por cualquier pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o consecuentes, y por cualesquiera otras pérdidas incurridas o sufridas por el FBO como resultado de: (a) incumplimiento por parte del FBO del Acuerdo del Forever Business Owner de los Procedimientos y Políticas de la Compañía de FLP, y del Código de Conducta Profesional; (b) la promoción u operación del Negocio Forever del FBO y las actividades del FBO relacionadas con éste; (c) datos o información incorrectos o

equivocados del FBO proporcionados a FLP o a sus Asociados; (d) el incumplimiento del FBO en proporcionar cualquier información o datos necesarios para que FLP opere su negocio, incluyendo y sin limitación, la inscripción y aceptación del FBO en el Plan de Mercadotecnia de FLP y el pago de comisiones de volumen; o (e) transferencias con respecto a la muerte, separación legal o divorcio de un FBO. TODO FBO 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 LIMITADA A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL FBO HAYA COMPRADO A FLP Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.

19.02 Licencia Limitada para Usar las Marcas de la Compañía.

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

(b) Por medio de estas Políticas, todo FBO 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 FBO, bajo el Acuerdo de Negocio Forever 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 Negocio Forever y en las políticas y procedimientos correspondientes de FLP. La licencia que aquí se concede será vigente solamente mientras el FBO esté en buenos términos y cumpliendo con todos los requisitos de las políticas y procedimientos de FLP. Sin embargo, se prohíbe que un FBO 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 FBO para el uso del FBO únicamente y de manera expresamente autorizada.

(c) Los FBOs no podrán usar ningún material escrito, impreso, grabado, o cualquier otro material en la publicidad, promoción, o descripción del producto o del programa de mercadotecnia de FLP, o de alguna otra forma, cualquier material que no haya sido protegido por los derechos de autor y suministrado por FLP, a menos que dicho material se haya enviado a FLP y haya sido aprobado por escrito por FLP antes de ser distribuido, publicado, o mostrado.

(d) Los FBOs no pueden alterar el empaque, etiqueta, o instrucciones para el uso de ningún producto de FLP, o recomendar que un producto sea usado de manera diferente al indicado en la literatura de la Compañía.

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 FBO 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 FBO 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 FBO 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 FBOs, 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 FBO, será con el único propósito de llevar a cabo los negocios de FLP.
- (f) Se le prohíbe a un FBO usar, divulgar, duplicar, o de cualquier otro modo revelar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean FBOs, sin permiso previo por escrito de FLP.
- (g) Se le prohíbe a un FBO, 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 FBO 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 FBO esencialmente está de acuerdo en que mientras dure el término de su negocio Forever, el FBO 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 FBO. Sin limitar el carácter general de lo anterior, por el tiempo que dure el negocio Forever, el FBO está de acuerdo en que, directa o indirectamente, no contactará, solicitará, persuadirá, inscribirá, patrocinará, ni aceptará a otro FBO, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un FBO 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 Convenio de Negocio Forever ejecutado previamente entre FLP y el Forever Business Owner, 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 Convenio.

21 Código de Conducta Profesional

21.01 Integridad, Respeto, Diligencia

(a) Nos orgullece, no solo lo que hemos logrado, sino también cómo lo hemos logrado. De hecho, mucho de lo que atrae a futuros y nuevos Business Owners, o empresarios de Forever, a la Compañía, es su bien merecido legado de integridad, el respeto que mostramos a los demás y la diligencia con la que creamos exitosos negocios Forever. Como Forever Business Owner, le invitamos a examinar más detenidamente el papel que usted juega en mantener estos valores centrales y las normas fundamentales de conducta, de una manera que usted añada a nuestro legado y asegure nuestro éxito mutuo a largo plazo. El incumplimiento de estos principios, establecidos en el Código de Conducta Profesional, puede resultar en acción disciplinaria, incluyendo posible terminación.

21.02 Esfuerzo, Sacrificio y Dedicación

(a) Los Forever Business Owners enseñan los principios de las ventas directas y la mercadotecnia de redes a sus grupos, enfatizando que, como cualquier otra actividad que valga la pena, se requiere esfuerzo y sacrificio para tener éxito. La flexibilidad y libertad financiera que ofrece la Oportunidad de Forever la

obtienen aquellos que se dedican a una rutina de duro trabajo, durante un largo periodo de tiempo.

21.03 Los FBOs son Creadores

(a) Los Forever Business Owners son creadores. Ellos crean y desarrollan sus empresas minoristas individuales, su negocio patrocinado de primera línea, y su equipo multi-generacional. No existe lugar en nuestra Compañía para derribar, desarmar o desanimar a otros empresarios para que desarrollen sus respectivos negocios.

21.04 No hacer Afirmaciones Médicas, de Estilo de Vida o de Ingreso

(a) Los Forever Business Owners son honestos cuando realizan su gestión de clientes potenciales al no hacer declaraciones exageradas sobre la Compañía, la capacidad de los productos, o las recompensas que están disponibles en el Plan de Mercadotecnia, ya sea en persona o a través de los medios sociales. Esto incluye afirmaciones médicas y proyecciones de ingreso de cualquier clase.

21.05 Lealtad

(a) Los Forever Business Owners son leales en todo momento a la Compañía, su personal de oficina y representantes, y a otros empresarios colegas, o Forever Business Owners, al evitar chismes, críticas y 'politiquería'.

21.06 Orgulloso Profesional de Ventas Directas

(a) Los Forever Business Owners se desempeñan como orgullosos profesionales de ventas directas y de la mercadotecnia de redes.

21.07 Enseñar Buenos Principios de Networking o Gestión de Redes

(a) Los Forever Business Owners enseñan a sus líneas de empresarios, y sus equipos, buenos principios y conocimientos sobre la mercadotecnia de red y acerca de la conducta personal.

21.08 Actitud Positiva

(a) Los Forever Business Owners muestran una actitud positiva, tanto en su forma de hablar como en su conducta, ya sea en persona o a través de los medios sociales, a todos los otros empresarios de Forever en un espíritu de cooperación y de trabajo en equipo.

21.09 Apoyo a Empresarios Colegas

(a) Los Forever Business Owners están dispuestos a ayudar a sus propios equipos, así como también dar apoyo a sus empresarios colegas y sus equipos de modo que todos se beneficien de una exitosa comunidad vibrante y activa de Forever Business Owners.

21.10 Cumplimiento con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional, el Código de Conducta Profesional, y el Código de Ética de la DSA (Asociación de Ventas Directas)

(a) Los Forever Business Owners conocen y cumplen con todos los aspectos de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional, el Código de Conducta Profesional, y el Código de Ética de la DSA (Asociación de Ventas Directas).

21.11 Participación en los Eventos de la Compañía

(a) Los Forever Business Owners en el nivel de Gerente asisten a la mayoría de eventos de la Compañía y fomentan estos eventos entre sus equipos.

21.12 Liderar con el Ejemplo

(a) Los Forever Business Owners llevan la delantera con su ejemplo al patrocinar nuevos empresarios de primera línea, alcanzar 4 cajacréditos mensuales, esforzarse por calificar como Gerentes de Liderazgo, y lograr el Incentivo Ganado, Chairman's Bonus, Retiro de Gerentes Águila y Rally Global.

21.13 Evitar la Compra Excesiva de Productos

(a) Los Forever Business Owners animan a las personas que patrocinan a mantener inventarios adecuados de producto de acuerdo con sus necesidades para el consumo personal y su actividad de ventas directas, y evitar la compra excesiva de los productos.

21.14 Integridad al Patrocinar

(a) Los Forever Business Owners insisten en que futuros empresarios sean patrocinados bajo el Forever Business Owner que los introdujo a la Oportunidad de Forever; y se abstienen de patrocinar al cliente potencial de otro Forever Business Owner.

21.15 Cómo Hacer Frente a Desafíos, Problemas y Situaciones

(a) Los Forever Business Owners le hacen frente a desafíos, situaciones y problemas personalmente y no hacen partícipes a otros Forever Business Owners que no estén directa o personalmente involucrados en el asunto, ni publican estas situaciones en los medios sociales. Los Forever Business Owner utilizan los canales apropiados de comunicación para encontrar soluciones, o expresar sus preocupaciones, comenzando con su propio patrocinador, y de ahí en adelante con su línea ascendente, o se dirigen a la Compañía para más información.

21.16 Abstenerse de Promover Productos o Servicios que No Sean de Forever

(a) Los Forever Business Owners se abstienen de promover y/o vender cualquier producto o servicio que no sea de Forever sin la aprobación previa y por escrito de la Sede Internacional de Forever.

21.17 Cobro Excesivo por Asistencia a Las Reuniones

(a) Los Forever Business Owners se abstienen de promover u organizar eventos, seminarios, seminarios por Internet, o reuniones de negocio,

independientemente del lugar o la modalidad, dentro del mundo Forever de FBOs donde el cobro por tales actividades supera la rentabilidad razonable de producir/conducir dicha actividad. El propósito de toda actividad similar es generar interés e ingreso a través del Plan de Mercadotecnia de Forever.

21.18 Reuniones en Las Instalaciones de la Compañía

(a) Los Forever Business Owners demuestran su disposición de ayudar a FBOs colegas, sin importar la línea de patrocinio, al invitarlos a ellos y sus convidados a las reuniones que se realizan en las instalaciones de la Compañía.

21.19 Persuadir a FBOs a Terminar Su Negocio

(a) Los Forever Business Owners se abstienen de inducir, coaccionar o persuadir, de cualquier manera, a otros Forever Business Owners para que le pongan fin a su posición dentro de la Compañía, terminen su negocio o reduzcan las actividades para el desarrollo de su negocio por cualquier razón.

21.20 Publicidad del Precio de Venta de Los Productos

(a) Los Forever Business Owners se abstienen, de cualquier forma, de dar publicidad a nuestros productos a cualquier precio que esté por debajo del Precio Medio de Venta Recomendado (SRP). Esto incluye un precio indicado o cualquier otra fórmula de precios que reduzca el precio pagado por cualquier producto de Forever a una cantidad por debajo del SRP.