

POLITICAS DE LA COMPAÑIA
CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL
ForeverLiving.com, LLC
Forever Living Products Canadá, Inc.
Aprobado el 1 de Enero 2019
Vigente el 1 de Enero 2019

Contenido

1. Introducción.....	2
2. Definiciones	3
3. Garantías, Devolución de Producto y Recompra.....	8
4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia.....	10
5. Estatus de Gerente y Calificaciones	15
6. Bonificación de Liderazgo	17
7. Incentivos Adicionales	18
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores	18
9. Bonificación Gema	23
10. Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive).....	24
11. “Chairman’s Bonus”	26
12. Rally Global de FLP.....	30
13. Procedimientos para Pedidos	32
14. Políticas de Repatrocinio	33
15. Políticas de Patrocinio Internacional	34
16. Actividades Prohibidas.....	35
17. Políticas de la Compañía	39
18. Requisitos Legales.....	43
19. Convenios Restrictivos	47
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad	48
21. El Código de Conducta Profesional.....	50
Anexo 1	54

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 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 Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área, o llamar a Servicio al Cliente al 1-888-440-ALOE (2563).
- 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 bonificaciones.

Bonificación: 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.

Bonificación 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.

Bonificación 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.

Bonificación 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.

Bonificación por Volumen: Un pago que se le hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de su 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, bonificaciones, premios e incentivos ganados que se dan al FBO, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. Se otorga un Cajacrédito por \$214USD (\$283CAD), precio minorista sugerido, de ventas de producto que el FBO compre a la Compañía. 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 Bonificación de Liderazgo, calculados al 40%, 20%, ó 10% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales de sus Gerentes calificados para el Bonificación de Liderazgo de 1ª, 2ª, ó 3ª 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 2 cajacréditos domésticos en cualquier periodo de 2 meses consecutivos.

Calificado para la Bonificación de Liderazgo: un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir la Bonificación 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 bonificaciones 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 bonificaciones en una Compañía Operadora y se aceptan en vez de esos requisitos el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

(a) **Exención para Calificación de Actividad:** Un 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 Bonificación de Liderazgo:** Un Gerente Reconocido que esté Activo, o que haya recibido una Exención para Calificación de Actividad, y cumpla con el requisito de

Bonificación de Liderazgo con CC Personales/No Gerenciales en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, recibirá una Exención para la Bonificación de Liderazgo el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

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

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 Bonificaciones de Volumen y de Liderazgo, Bonificaciones 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 bonificaciones 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.foreverliving.com

VB: Bonificación 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 bonificación 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 doce (12) meses 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 Bonificaciones 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 bonificaciones 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 Bonificaciones / 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 Bonificaciones, 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%
Asistente de Supervisor 2cc	5%	3%	8%
		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 Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
 - 5% de Bonificación 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 Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 8% de Bonificación de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 3% de Bonificación 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 Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 13% de Bonificación de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
- 8% de Bonificación de Volumen sobre Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.

(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 Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 18% de Bonificación de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
- 10% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.

- 13% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (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 Bonificación de Liderazgo (LBQ), este recibe Cajacréditos de Liderazgo iguales a un 40% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del primer Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio, 20% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del segundo Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio, y 10% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del tercer Gerente LBQ 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.
- (c) Un Cliente Novus que no haya hecho compras por 36 meses calendario consecutivos será retirado automáticamente de la base de datos de la Compañía.

4.03 **Calificación debido a actividad**

- (a) Con el fin de calificar para todas las Bonificaciones e Incentivos, con excepción de los Descuentos Personales, las Bonificaciones Personales y de Cliente Novus, y la Ganancia de Cliente Novus, un Líder de Ventas debe estar Activo, y también deberá cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Mercadotecnia durante el mes calendario en el cual las bonificaciones sean acumuladas.
- (b) Para ser considerado Activo durante el mes 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 Bonificación 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 Bonificación por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente, y así sucesivamente.

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

4.04 **Cálculos y Pagos de Bonificaciones y Ganancias.**

- (a) Todas las bonificaciones 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 Bonificaciones se calculan de acuerdo con el nivel alcanzado en el momento en que se acepta un pedido. Los Descuentos y Bonificaciones más altos son efectivos en la fecha de ascenso a un nivel superior.
- (c) Un Líder de Ventas no recibirá una bonificación 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 bonificaciones son enviados por correo postal, o depositados a través de Depósito Directo, el día quince del mes posterior al mes que se compró producto de la Compañía. Por ejemplo: las bonificaciones 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 depositan en la cuenta de Global Pay del FBO el primer día hábil después del 10, 20, y el último día del mes.
- (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/Bonificaciones, 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 bonificaciones 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.

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:
 - 1) Tan pronto como su grupo genere 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Cuando sea un Líder de Ventas Activo cada mes durante el mismo período, y
 - 3) Cuando 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) Tan pronto como un FBO y su línea descendente generan 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro 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 Bonificaciones de Cliente Novus y de Volumen, pero no puede calificar para la Bonificación de Liderazgo o cualquier otro incentivo de Gerente.
- (c) Un Gerente No Reconocido puede recalificar como Gerente Reconocido al cumplir con los siguientes requisitos:
 - 1) Generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Ser un Líder de Ventas Activo cada mes durante ese mismo período.
- (d) El periodo de recalificación no puede comenzar antes del último mes de su calificación como Gerente No Reconocido.

- (e) Si el periodo de recalificación comienza el último mes de su calificación como Gerente No Reconocido, los Cajacréditos que no estuvieron asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el último mes de ascenso hacia Gerente No Reconocido, pueden contarse para la calificación de Gerente Reconocido.
- (f) 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 empezará a acumular Bonificaciones de Liderazgo y Cajacréditos de Liderazgo sobre ventas acreditadas si califica para la Bonificación de Liderazgo.

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 el nivel de Gerente Gema de su Gerente de línea ascendente, y para cualquier otro incentivo que requiera tener Gerentes Patrocinados.

5.04 **Gerente Heredado y Transferido**

- (a) Un Gerente se considera Heredado si se pasa a un diferente Patrocinador bajo la regla LBQ de 12 meses, o si su Patrocinador es cesado o se repatrocina. En tal caso, dicho Gerente se convierte en Gerente Heredado bajo su nuevo Patrocinador.
- (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 Bonificación por Volumen o la Bonificación de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su organización de línea ascendente.
- (d) Un Gerente Heredado o Transferido no se contará para la reducción de Cajacréditos de su Gerente en línea ascendente en el Programa del Incentivo Ganado, o el nivel de Gerente Gema.
- (e) Un Gerente Heredado o Transferido puede recalificar como Gerente Patrocinado, de acuerdo a cada empresa, al cumplir con los siguientes requisitos:
 - 1) Generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en la Compañía Operadora donde está recalificando como Gerente

Patrocinado, en cualquier periodo de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos en cualquier periodo de 3-4 meses consecutivos. El proceso de recalificación puede empezar con el mes inmediatamente anterior al mes en que llegó a ser Gerente Heredado.

- 2) Durante el periodo de recalificación, deberá ser un Líder de Ventas Activo en su País de Residencia, o generar 4 Cajacréditos Personales en la País donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

6 Bonificación de Liderazgo

- 6.01 Después que un FBO se convierte en Gerente Reconocido, él o ella puede calificar para la Bonificación 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 12 CC Personales y No Gerenciales (o tenga exenciones de Actividad y de Bonificación de Liderazgo) en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, se considera Calificado para la Bonificación de Liderazgo (LBQ) 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 descendentes separadas, y que cada uno tenga 25 Cajacréditos Totales 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 descendentes separadas, y que cada uno tenga 25 Cajacréditos Totales durante el mes anterior.
- 6.03
 - (a) Una Bonificación 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 Bonificación de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
 - 1) 6% al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
 - 2) 3% al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
 - 3) 2% al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- 6.04
 - (a) Un Gerente Reconocido que no esté Activo por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo.
 - (b) Un Gerente Reconocido que haya perdido su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo puede volver a ganar su elegibilidad al cumplir con los siguientes requisitos en cualquier Compañía Operadora:

- 1) Generar un total de 12 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 Bonificación de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Bonificación de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Bonificación será pagada el día 15 del 5° mes.
- 6.05 (a) Un Gerente que no califique para la Bonificación 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 Bonificación 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 Bonificación de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en línea descendente). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación 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, pero no más bajo de Soaring. Por ejemplo, si un Gerente Diamante tiene 3 Gerentes Águila en línea descendente, entonces dicho Gerente califica como Gerente Águila Soaring.

- (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) A maximum of 100 NEW Case Credits from outside the Qualifying Country can be counted toward the case credit requirements.
- (f) New Supervisors from all countries may be combined to count toward the New Supervisor requirement.
- (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 **Reconocimiento de Gerente** – Un Gerente Reconocido puede calificar para su reconocimiento como Gerente por medio de una de dos maneras, las cuales no pueden combinarse.

- a) Acumular Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular líneas de Gerentes Águila.
- c) Únicamente las líneas de Gerentes Águila desarrolladas durante los años en los cuales el Gerente calificado cumplió con los Requisitos Básicos se contarán hacia su total acumulado. El Gerente que califique debe cumplir los siguientes Requisitos Básicos durante Mayo-Abril, después de calificar como Gerente Reconocido:
 - 1) Estar Activo cada mes
 - 2) Calificar para la Bonificación de Liderazgo. Los cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación de Liderazgo NO se contarán hacia este incentivo.
 - 3) 720 Total de CC en una sola Compañía Operadora cualquiera, y
 - 4) 100 Nuevos CC en cualquier país, y
 - 5) Patrocinar y desarrollar a 2 nuevos Supervisores en cualquier país.
- d) No hay límite de tiempo para la acumulación requerida de Gerentes o líneas de Gerentes Águila.
 - 1) Un Gerente que logre los Requisitos Básicos durante el periodo de calificación puede contar retroactivamente las líneas de Gerentes Águila de cada periodo de calificación anterior en el cual también cumplió con los Requisitos Básicos.

- 2) Cada línea de Gerente Águila solamente puede contarse una vez por cada Gerente calificado de línea ascendente.

8.06 Gerente Senior

- a) Acumular 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 1 línea de Gerente Águila.
- c) Al Gerente Senior se le otorga un broche de oro con 2 granates.

8.07 Gerente Soaring

- a) Acumular 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 3 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Soaring se le otorga un broche de oro con 4 granates.

8.08 Gerente Zafiro

- a) Acumular 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 6 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Zafiro se le otorga un broche de oro con 4 zafiros, y un viaje a un centro turístico de la región con todos los gastos pagos por 4 días y 3 noches.

8.09 Gerente Zafiro Diamante

- a) Acumular 17 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 10 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Zafiro Diamante se le otorga un broche de oro con 2 diamantes y 2 zafiros, una escultura especialmente diseñada, y un viaje a un centro turístico de lujo de la región con todos los gastos pagos por 5 días y 4 noches.

8.10 Gerente Diamante

- a) Acumular 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 15 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Diamante se le otorga:
 - 1) Un broche de oro con 1 diamante grande, un anillo de diamante bellamente diseñado, y un viaje a un centro turístico de lujo fuera de la región con todos los gastos pagos por 7 días y 6 noches.
 - 2) Exención de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados, la Bonificación por Volumen y la Bonificación de Liderazgo, siempre y cuando un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación estén Activos cada mes.

8.11 Gerente Doble Diamante

- a) Acumular 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o

- b) Acumular 25 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Doble Diamante se le otorga un broche de oro con 2 diamantes grandes, un exclusivo bolígrafo con diamantes, y un viaje a Sudáfrica con todos los gastos pagos por 10 días y 9 noches.

8.12 Gerente Triple Diamante

- a) Acumular 75 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 35 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Triple Diamante se le otorga un broche de oro con 3 diamantes grandes, un exclusivo reloj personalizado, una escultura especialmente diseñada, y un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagos por 14 días y 13 noches.

8.13 Gerente Diamante Centurion

- a) Acumular 100 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 45 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Diamante Centurión se le otorga un broche de oro con 4 diamantes grandes.

9 Bonificación Gema

- 9.01 (a) Un Gerente Gema calificado para la Bonificación de Liderazgo quien, en el país de calificación, cuenta con el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación durante el mes en curso, o el número requerido de distintas líneas descendentes patrocinadas con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Cajacréditos Totales durante el mes en curso, recibirá una bonificación Gema basada en el SRP total de las Ventas Domésticas Acreditadas Personales y No Gerenciales de sus Gerentes de 1ª, 2da y 3ra Generación, acumuladas en ese país durante ese mes, según la siguiente lista:
- 1) Bonificación Gema Zafiro: Los Gerentes Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 1% al tener 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1a. Generación, o 9 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.
 - 2) Bonificación Gema Diamante Zafiro: Los Gerentes Diamante Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 2% al tener 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1a. Generación, o 17 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.
 - 3) Bonificación Gema Diamante: Los Gerentes Diamante pueden calificar para el 3% al tener 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1a.

Generación, o 25 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.

- 4) Los porcentajes de la Bonificación Gema no son cumulativos. Los Gerentes Gema reciben el porcentaje más alto para el cual hayan calificado.
- (b) Un Gerente puede contar a un Gerente extranjero de Primera Generación hacia la calificación de la Bonificación Gema, siempre y cuando el Gerente extranjero haya calificado como Gerente Patrocinado en el país en el cual esté calificando para la Bonificación Gema. Después de que el Gerente extranjero califique como Gerente Patrocinado, su línea ascendente podrá contarle hacia la calificación de la Bonificación Gema durante esos meses que el Gerente extranjero tenga una Exención de Actividad de su País de Residencia.
 - (c) Cada país paga la Bonificación Gema basado en el SRP de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho país. Con el fin de calificar para una Bonificación Gema de cualquier país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, o líneas descendentes de un Gerente Activo con 25cc, en ese país en el mes que esté calificando para la Bonificación 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) Todos los requisitos de Cajacréditos para el Incentivo Ganado deben generarse en una sola Compañía Operadora. Un FBO puede calificar para este Incentivo en múltiples Compañías Operadoras si él/ella cumple con los requisitos de Cajacréditos en cada Compañía.
- (c) 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.

(d) 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

- (e) 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.
- (f) 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.
- (g) 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.
- (h) A un Gerente que tenga 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, personalmente patrocinados, durante el tercer mes de calificación o cualquier mes durante el periodo de 36 meses, se le reducirá el requisito del tercer Mes a 110, 175, o 240 Cajacréditos Totales para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.
- (i) Por cada 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el periodo de 36 meses, se le reducirá el requisito del tercer mes en 40, 50 o 60 Cajacréditos adicionales para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.
- (j) Los Cajacréditos contarán hacia los requisitos de calificación y mantenimiento únicamente durante los meses en los cuales el Gerente esté Activo.

- (k) Los Cajacréditos generados por un FBO Activo antes de que llegue a ser Gerente Reconocido se contarán hacia su calificación del Incentivo Ganado.
- (l) 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.
- (m) 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 Bonificación de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en su línea). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
 - 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 bonificación Chairman's Bonus está sujeta a la aprobación por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tendrá en cuenta todas las provisiones de Las Políticas de la Compañía 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 repatrocিনados 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 repatrocিনados 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 repatrocিনados 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 bonificaciones 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 bonificación. 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 Bonificación 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 \$5,200USD 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 a Servicio al Cliente al 1-888-440 ALOE (2563), ó por Internet en www.foreverliving.com, a más tardar a las 11:59 p.m. (hora de AZ) del último día calendario del mes aplicable, con el fin de calificar para una bonificación generada para ese mes.
- (c) Todos los pedidos deben pagarse en su totalidad antes de ser procesados. Formas aceptables de pago incluyen tarjeta de crédito (Visa, MasterCard o Discover), PayPal, Cheque o Giro Postal (Money Order).
- (d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido debe informarse a Servicio al Cliente a 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 0.700 Cajacréditos de producto, sin incluir literatura o impuestos correspondientes.
- (g) Todos los pedidos y la entrega de los mismos están sujetos a la aceptación final por la Oficina Matriz de FLP. El recibo de bonificaciones es evidencia de aceptación por parte de la Oficina Matriz.
- (h) Al ordenar un producto que ha sido parte de un pedido anterior, el 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 repatrocinarsse 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 repatrocinarsse 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 repatrocinarsse 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, Bonificaciones, 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 bonificaciones.

- (b) **Comprar Bonificaciones.** 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 se haya vendido, consumido o utilizado. Se le prohíbe a un FBO comprar productos o animar a otros individuos a comprar productos con el único propósito de calificar para bonificaciones, y usar cualesquier otros mecanismos por los cuales se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones cuando 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 bonificaciones 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 mmuestre 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 literatura 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 realizar ventas 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, o en un sitio web de un FBO independiente aprobado, tal como se define en la Sección 17 de estas Políticas.
- (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.** Se le prohíbe a un FBO exportar producto para uso comercial a un país donde dichos productos no estén registrados, formulados, o etiquetados de acuerdo con la jurisdicción y las leyes del país donde el FBO intenta exportar dichos productos.
- (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.
- (t) **Conducta impropia.** Forever tendrá el derecho exclusivo de dar por terminado, sin aviso, el negocio de un FBO si este se involucra en conducta que, a juicio razonable de Forever:
 - 1) es contraria al espíritu de Forever;
 - 2) es indigna de un representante o FBO de Forever;
 - 3) está dañando o podría dañar los intereses de Forever; o
 - 4) está dañando o podría dañar la reputación de Forever.

Luego de ser terminado bajo esta Sección (t), al FBO se le prohíbe hacer declaraciones denigrantes o despectivas sobre Forever a terceras personas.

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 bonificaciones 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, bonificaciones, 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 bonificaciones, 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 bonificaciones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicha Terminación. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del FBO terminado, las bonificaciones 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 bonificaciones, y que patrocine a otros FBOs.
- (e) Las ganancias y bonificaciones 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.** Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos, y la relación entre FBO/Cliente, a un FBO se le ofrecen las siguientes opciones de sitios web en Internet: Primero, un FBO puede comprar un sitio web para el FBO, aprobado por la Compañía, llamado FLP360, a fin de hacer el mercadeo en línea de los productos, usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en www.foreverliving.com. La Compañía procesará directamente los pedidos hechos en línea en este sitio web. Este enlace en Internet se ha creado de modo que las páginas de FLP permanezcan en el sitio web del FBO. Los visitantes al sitio virtualmente nunca dejan el sitio web del FBO. Alternativamente, un FBO puede establecer un “Sitio Web del FBO, aprobado, conforme a los términos y condiciones adicionales enumerados en el Anexo 1, anexo aquí y el cual se ha incorporado a estas Políticas de la Compañía.
- (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.
- (c) **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 Asociación Americana de Arbitraje (AAA) para un arbitraje vinculante para las partes, en el Condado de Maricopa, Arizona, de acuerdo con la Política de Resolución de Disputas actualmente en vigor y disponible en el sitio de la Compañía en www.foreverliving.com. El Condado de

Maricopa, Arizona, será considerado como lugar único y exclusivo para la jurisdicción territorial de cualquier disputa entre la Compañía y el FBO y, si es apropiado, bajo los procedimientos de resolución de disputas de FLP, una corte de jurisdicción competente, localizada en el Condado de Maricopa, Arizona. La Solicitud y Convenio del Forever Business Owner serán gobernados en todos los aspectos por las leyes del Estado de Arizona.

- (b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada 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 Sobrevivencia. Si el FBO vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho de Sobrevivencia. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos 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 Sobrevivencia.

- (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 Sobrevivencia 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 bonificaciones 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 bonificaciones 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.

Anexo 1

Términos y Condiciones

1. General

Un FBO solamente puede anunciar y vender los productos de la compañía a través de una tienda web personal de Forever en www.foreverliving.com o en un sitio web independiente y aprobado del FBO (un “Sitio Web Aprobado del FBO”), de acuerdo con los criterios que se especifican en las *Políticas y Procedimientos de la Compañía, El Código de Conducta Profesional* (“Política de la Compañía”). Además de cumplir con todos los requisitos normativos de FLP, definidos en la Política de la Compañía, el FBO debe cumplir con los Términos y Condiciones de este Anexo 1, los cuales complementan, están incorporados, y se consideran parte de la Política de la Compañía, y describen los Términos y Condiciones adicionales que se requieren para un Sitio Web Aprobado del FBO.

Un FBO (empresario de Forever) solamente exhibirá y ofrecerá para la venta productos de la Compañía en un sitio web independiente que cumpla con los Términos y Condiciones establecidos en la Política de la Compañía y en este Anexo, y que haya sido autorizado por escrito dos meses antes por la Compañía, la cual autorización no será denegada sin razón justificada (a dicho sitio web independiente y autorizado se le llamará “Sitio Web Aprobado del FBO”).

Un FBO debe notificar por adelantado a la Compañía sobre el URL(s) y el nombre(s) comercial(es) del sitio de Internet que desea utilizar para su Sitio Web Aprobado del FBO, y de cualesquier cambios que se les hagan a estos a lo largo de la vigencia del acuerdo. Los URLs y los nombres comerciales no pueden de ninguna manera ser perjudiciales a la imagen de lujo y de prestigio de la Compañía y de los productos de la Compañía.

Un FBO mantendrá una lista actualizada de cualquier URL que utilice para la publicidad y venta de los productos de la Compañía y proporcionará dicha lista a la Compañía el primer día hábil de cada mes.

En caso de que una FBO tenga la intención de revisar sustancialmente su Sitio Web Aprobado del FBO, el FBO debe notificar a la Compañía antes de que se lance el sitio web revisado y la Compañía confirmará si los criterios de este Anexo se siguen cumpliendo. El Sitio Web Aprobado del FBO, revisado, deberá ser autorizado por adelantado y por escrito por la Compañía antes de su lanzamiento, la cual autorización no será denegada sin razón justificada.

Presentación. Un FBO con un Sitio Web Aprobado del FBO garantizará que su Sitio Web Aprobado del FBO:

- (a) No utilice el nombre de “Forever Living”, “Forever Living Products”, o de cualquier marca comercial protegida, marcas, nombres comerciales y/u otros

- nombres de la Compañía o de cualquiera de sus filiales, o nombres de productos utilizados por la Compañía, solos o en combinación con otros nombres, letras o cifras, como nombre de dominio para su Sitio Web Aprobado del FBO, a menos que la compañía lo apruebe por adelantado y por escrito;
- (b) Inmediatamente proporcione la identificación del Sitio Web Aprobado del FBO como un sitio web de un FBO independiente, indicando claramente el nombre del FBO y la adición de “Forever Business Owner Independiente” en todo momento en el Sitio Web Aprobado del FBO;
 - (c) Solamente despliegue los productos de la Compañía en el Sitio Web Aprobado del FBO, a menos que se haya obtenido aprobación previa de la Compañía;
 - (d) Esté diseñado y formateado profesionalmente a un estándar acorde con la imagen de la marca de la Compañía. El entorno del Sitio Web Aprobado del FBO debe ser en todo momento consistente con el carácter y la imagen de la Compañía y de los productos de la Compañía. El Sitio Web Aprobado del FBO no le restará importancia a la imagen de la marca de la Compañía, por ejemplo, a través de su nombre, señalización, contenido (incluyendo mensajes, imágenes, enlaces y otros elementos) y/o el ‘aspecto y presentación’ en general;
 - (e) Muestre fotografías de todos los productos de la Compañía disponibles para la venta, y que puedan visualizarse por los usuarios a una resolución de más de 72 píxeles por pulgada (ppi). Todas las fotografías de los productos de la Compañía deben obtenerse de la Compañía, sujetas a los Términos y Condiciones que puedan imponerse para su uso, o ser aprobadas por adelantado por la Compañía;
 - (f) Incluya descripciones de los productos de la Compañía que están para la venta. Un FBO incluirá únicamente las descripciones de los productos que sean proporcionadas o autorizadas por la Compañía;
 - (g) Suministre información precisa y no engañosa sobre los productos de la Compañía. De acuerdo con la Sección 16.02(n) de la Política de la Compañía, un FBO no puede declarar, implícita o explícitamente, que los productos de la Compañía pueden prevenir, diagnosticar, tratar o curar cualquier enfermedad o condición médica. Los productos de la Compañía que están destinados a ser ingeridos solo deben comercializarse como productos alimenticios o suplementos alimenticios, y están registrados como productos alimenticios en todo el mundo. Los productos de la Compañía que están destinados a usarse en el cuerpo están registrados como productos cosméticos en todo el mundo. La Compañía no fabrica ni distribuye ningún producto que pueda considerarse como producto farmacéutico, o que pueda

considerarse y/o describirse como destinado a alguna curación o tratamiento;

- (h) Sea fácilmente navegable y facilite una función de búsqueda y clasificación por categoría de producto, línea de producto y producto;
- (i) Esté optimizado para uso con resoluciones estándar de pantalla y navegadores web;
- (j) Muestre la dirección URL del FBO en la barra de direcciones del navegador en todo momento durante el proceso de un pedido;
- (k) Contenga un enlace al sitio web oficial de la Compañía, www.foreverliving.com, para facilitar el acceso de los clientes. El Sitio Web Aprobado del FBO no tendrá enlaces a sitios que le resten importancia a la imagen de la marca de la compañía;
- (l) No contenga, se refiera o esté enlazado a páginas que contengan material ilegal, infractor, obsceno o pornográfico, o a páginas que promuevan la violencia, la discriminación, o que contengan incitación al odio;
- (m) Debe estar alojado por un proveedor de servicios de Internet de buena reputación, en un servidor confiable de alta calidad y provisto de suficiente banda ancha para lidiar con la demanda promedio de los clientes, sin reducciones significativas de velocidad o confiabilidad. Si el Sitio Web Aprobado del FBO está alojado en una plataforma de terceros, el FBO garantizará que los clientes no visiten el Sitio Web Aprobado del FBO a través de un sitio que lleve el nombre o el logotipo de la plataforma de esas terceras partes. El Sitio Web Aprobado del FBO debe ser muy confiable y accesible, con al menos 99.9% de disponibilidad y una latencia muy baja.

Marketing. Un FBO deberá:

- (a) Cumplir en todo momento con las leyes y normas aplicables, incluyendo pero no limitándose a las de protección de datos y privacidad (incluyendo el Reglamento General para la Protección de Datos (EU) N° 2016/679), venta a distancia, comercio electrónico, protección del consumidor y responsabilidad del producto, publicidad engañosa y comparativa, competencia desleal, difamación, firmas electrónicas y derechos de propiedad intelectual;
- (b) Evitar la entrega o venta de productos de la Compañía que estén prohibidos por las leyes y normas locales (es decir, leyes de etiquetado, diferentes requisitos de formulación, prohibiciones de ingredientes, restricciones de ventas) y/o que no estén registrados por la Compañía en el territorio potencial de ventas.
- (c) Operar el Sitio Web Aprobado del FBO exclusivamente bajo el propio nombre del FBO y no autorizar a ningún tercero a enlazarse al Sitio Web Aprobado

del FBO de cualquier manera que pudiera confundir a los visitantes en cuanto a la identidad del propietario y operador del Sitio Web Aprobado del FBO;

- (d) No autorizar a terceros a crear un marco del Sitio Web Aprobado del FBO (es decir, presentar contenido del Sitio Web Aprobado del FBO dentro de cualquier sitio web de terceros), o tener un enlace profundo a cualquier (sub) página dentro del Sitio Web Aprobado del FBO que no esté claramente marcado con el nombre del FBO (es decir, enlazar a una página interna o subsidiaria que se encuentre uno o varios niveles debajo de la página principal del Sitio Web Aprobado del FBO). Si el FBO se percata de que terceras personas están creando enlaces profundos a una (sub) página que contenga productos de la Compañía, el FBO hará esfuerzos comercialmente razonables para prevenir dicho enlace profundo;
- (e) No utilizar en el Sitio Web Aprobado del FBO ninguna imagen, video u otro material publicitario y de marketing licenciado, a menos que el uso de dicho material haya sido proporcionado o aprobado por la Compañía;
- (f) De acuerdo con la Sección 19.02(c) de la Política de la Compañía, no deberá utilizar en Internet ningún material escrito, impreso, grabado, o cualquier otro material, en la publicidad, promoción o descripción de los productos de la Compañía, o del programa de marketing de la Compañía, o de cualquier otra manera, ningún material que no haya sido protegido por copyright y suministrado por la Compañía, a menos que dicho material haya sido enviado a la Compañía y aprobado por escrito por la Compañía antes de ser difundido, publicado o desplegado. Dicha aprobación no será denegada sin razón justificada;
- (g) Asegurarse de que avisos electrónicos, como banners en línea, anuncios destacados y anuncios de motores de búsqueda (por ejemplo, Google AdWords), no vayan a confundir a los visitantes en cuanto a la identidad de la fuente, y que se proporcione identificación del anuncio como perteneciente a un FBO independiente. De ninguna manera debería crear la idea de que el visitante está visitando el sitio web oficial de la Compañía. Cualquier anuncio electrónico debe contener un enlace a la tienda web personal que tiene el FBO con la Compañía en www.foreverliving.com o al Sitio Web Aprobado del FBO;
- (h) Asegurar que todos los mensajes de un FBO en relación con la Compañía o los productos de la Compañía en las redes sociales (por ejemplo, Facebook, Twitter y YouTube) cumplan con todas las leyes y reglamentos aplicables, los Términos y Condiciones generales de la plataforma de los medios sociales, la Política de la Compañía y este Anexo. Una página en los medios sociales debe indicar claramente a qué FBO independiente pertenece a fin de prevenir fraude a los consumidores. La página en los medios sociales puede estar

enlazada a la de la tienda web personal que tiene el FBO con Forever en www.foreverliving.com o al Sitio Web Aprobado del FBO. Es responsabilidad exclusiva del FBO que crea y mantiene páginas en los medios sociales asegurarse de que todos los mensajes colocados por él, o por terceros, cumplan con todas las condiciones. Los mensajes que se hayan colocado, pero que no cumplan con las condiciones deben eliminarse inmediatamente;

- (i) Registrar todas las ventas de los productos de la Compañía realizadas a través del Sitio Web Aprobado del FBO y hacer disponibles esos detalles a la Compañía a solicitud razonable.

Servicios de venta y posventa. Un FBO que venda en Internet se asegurará de que su Sitio Web Aprobado del FBO proporcione lo siguiente:

- (a) Referencias apropiadas o posibilidades de contacto para motivar al cliente a que busque asesoramiento de un FBO capacitado en el transcurso de discusiones personales a fin de mantener el principio de la Compañía de la venta personal de los productos de la Compañía, y también al vender en Internet. En especial, el Sitio Web Aprobado del FBO deberá contener el nombre, la dirección, y otros datos de contacto apropiados del FBO con el fin de facilitar una consulta personal;
- (b) La seguridad de la información y de los pagos utilizando software de seguridad encriptado de acuerdo con estándares de la industria y cualesquier leyes y reglamentos aplicables. Donde se acepten pagos por los productos de la Compañía a través del Sitio Web Aprobado del FBO, o de un sistema de pagos asignado a terceros, todos los detalles de pago y otros datos de los clientes deben protegerse adecuadamente mediante el uso de un cifrado de al menos 128 bits y el mantenimiento de un certificado de seguridad vigente en relación con el Sitio Web Aprobado del FBO;
- (c) Una política de devoluciones, incluyendo un eficiente servicio operativo de devolución, de acuerdo con las estipulaciones establecidas en la Sección 3.03(a) de la Política de la Compañía. Como la Sección 3.03(d) de la Política de la Compañía se aplica en consecuencia, el FBO es principalmente responsable de la satisfacción del cliente mediante el intercambio de cualquier producto o reembolso de cualquier dinero que se pague en caso de una devolución;
- (d) Representación clara de al menos la siguiente información:
 - (i) Detalles del FBO (empresario) independiente;
 - (ii) Descripción de los productos de la Compañía que ofrece el FBO, sus precios, costos de entrega, y detalles;

- (iii) Métodos de pago y un sistema seguro de pago;
 - (iv) Descripción clara del proceso de pedidos, incluyendo información sobre los derechos de un cliente de cancelar una compra de acuerdo con las leyes aplicables de protección al consumidor;
 - (v) Términos y Condiciones de venta aplicables, los cuales deben estar disponibles en todo momento durante el procesamiento de un pedido;
 - (vi) Información sobre las posibilidades de contacto para el comprador (incluyendo el número de teléfono y la dirección de correo electrónico del FBO) para preguntas relacionadas con el consumidor, incluyendo pero no limitándose a la devolución de mercancías o garantías.
 - (vii) Un FBO será responsable del envío y manejo de los pedidos que se hagan en su sitio web independiente. Forever Living Products solamente facilitará la entrega al propietario de la tienda web (FBO). Los despachos y manejo deben cumplir con los estándares de calidad habituales, tal como los proporciona la misma Compañía. Esto incluye información de despacho y una estimación razonable del tiempo de entrega.
- (c) Cada FBO debe mantener registros precisos de las ventas mensuales, los cuales pueden estar sujetos a la inspección por parte de la Compañía, previo aviso razonable. Dichos registros incluirán informes que reflejen el inventario disponible a final de mes.

2. Indemnización.

Al crear un Sitio Web Aprobado del FBO, el FBO está de acuerdo en defender, indemnizar y eximir de responsabilidad a la Compañía y a sus entidades relacionadas (incluyendo, sin limitación, sus funcionarios, directores y empleados) de y contra cualquier pérdida que surja o se relacione con cualquier reclamación de terceros referente a **(a)** el uso final del FBO o de terceros de un Sitio Web Aprobado del FBO; **(b)** incumplimiento de los Términos y Condiciones o violación de la ley aplicable por usted (el FBO), usuarios finales, o su contenido; o **(c)** una disputa entre usted (el FBO) y cualquier usuario final. Usted nos reembolsará los honorarios razonables de abogados, así como el tiempo y los materiales de nuestros empleados y contratistas que se gasten en respuesta a cualquier citación de terceros, u otra orden legal obligatoria o proceso asociado con reclamos de terceros, descritos arriba en (a) hasta (c) utilizando nuestras tarifas por hora vigentes en ese momento.

3. Sanciones.

El incumplimiento de estos Términos y Condiciones puede resultar en sanciones que incluyen, pero no se limitan a, suspensión o incluso terminación del negocio Forever del FBO, incluyendo la responsabilidad por cualquier daño causado, terminación del derecho a usar las marcas registradas de la Compañía, marcas de servicio y otras marcas, y el derecho a vender o a distribuir los productos de la Compañía. La Compañía también se reserva el derecho de buscar cualquier otro recurso legal disponible bajo la ley por incumplimiento de estos Términos y Condiciones.