

POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA
CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL
ForeverLiving.com, LLC
Forever Living Products México, Inc.
Vigente el 6 de junio de 2025
(Publicado el 6 de mayo de 2025)

Contenido

| | |
|--|----|
| 1. Introducción..... | 2 |
| 2. Definiciones..... | 3 |
| 3. Cliente Preferente | 8 |
| 4. Estructura de los bonos / Plan de Marketing | 8 |
| 5. Condición de Gerente y calificaciones | 15 |
| 6. Bono de Liderazgo (LB) | 17 |
| 7. Incentivos adicionales..... | 19 |
| 8. Premios a Gerentes y niveles superiores..... | 19 |
| 9. Bono Gema | 27 |
| 10. Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive)..... | 28 |
| 11. Chairman's Bonus | 30 |
| 12. Global Rally de FLP | 34 |
| 13. Procedimientos para pedidos | 41 |
| 14. Políticas de repatrocino | 42 |
| 15. Políticas de patrocinio internacional | 43 |
| 16. Actividades prohibidas..... | 45 |
| 17. Políticas de la Compañía | 49 |
| 18. Requisitos legales..... | 53 |
| 19. Convenios restrictivos..... | 57 |
| 20. Información confidencial y Acuerdo de confidencialidad | 58 |
| 21. Garantías, devolución de productos y recompra | 60 |
| 22. Código de Conducta Profesional..... | 62 |
| Anexo 1 – Sitio web aprobado de FBO | 66 |

1 Introducción

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLPM) es una familia internacional de compañías que produce y vende productos exclusivos de belleza y para la salud a nivel mundial a través de su concepto único que fomenta y apoya el uso y la venta minorista de sus productos a través de Representantes de Negocio de Forever (FBO) independientes. FLPM proporciona a cada FBO productos de la más alta calidad y el mejor plan de marketing y personal de asistencia de la industria. Las compañías afiliadas y sus productos brindan una oportunidad para que tanto los consumidores como los FBOs mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de FLP, y ofrecen igual oportunidad de éxito a cualquiera que desee trabajar apropiadamente con el programa. A diferencia de la mayoría de las oportunidades de negocio, existe muy poco riesgo económico para los participantes de FLP, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra. Una tarifa de apoyo a los FBO mensual que no supera los \$3, como se define a continuación, se descuenta de los bonos obtenidos por quienes califican, pero no se requiere un pago adicional.
- (b) FLPM no garantiza que un FBO logrará éxito económico sin trabajar o al depender exclusivamente de los esfuerzos de los demás. La compensación en FLPM se basa en la venta de sus productos. Cada FBO es un trabajador independiente cuyo éxito o fracaso depende de su esfuerzo personal.
- (c) FLPM tiene un largo historial de éxito. La meta fundamental del Plan de Marketing de FLPM es promover la venta y el uso de productos de alta calidad a los consumidores. El principal propósito de los FBO es promover la venta y el uso de estos productos a los clientes, de manera directa y al desarrollar una organización de ventas.
- (d) Se recomienda a los FBO, sin importar su nivel en el Plan de Marketing de FLPM, hacer ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.
- (e) Un FBO exitoso obtiene conocimientos actualizados del mercado al asistir a las reuniones de capacitación, mantener a sus clientes minoristas y patrocinar a otros FBO para que vendan los productos a clientes minoristas.
- (f) El FBO que tenga preguntas o necesite aclaraciones debe comunicarse con el Gerente de Ventas del Área o llamar a Servicio al cliente al 800-801-0600 .
- 1.02 (a) Las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional han sido implementados para proporcionar restricciones, normas y reglamentos para los procedimientos adecuados de venta y marketing y para prevenir los actos inapropiados, abusivos o ilegales. Dichas Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional son revisados, modificados y complementados

periódicamente. Las revisiones, modificaciones o enmiendas a las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional serán publicadas en el sitio web de la Compañía FLPM en www.foreverliving.com.mx 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 de su inscripción, y tal como hayan sido revisadas, modificadas o enmendadas por la Compañía.
- (c) Cada FBO, al firmar el formulario de inscripción como Representante de Negocio de Forever, acepta estar sujeto a las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional de FLPM. El lenguaje allí contenido se refiere específicamente al compromiso contractual del FBO de cumplir con las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional de FLPM. El hacer pedidos de productos a FLPM constituye una reafirmación de dicho compromiso de cumplir con las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional. Cualquier acto, o falta de acción, que resulte en un uso indebido, tergiversación o violación de las Políticas de la Compañía y/o del Código de Conducta Profesional, podrá dar lugar a la rescisión de la licencia otorgada para utilizar las marcas registradas, marcas de servicio y otras marcas de FLPM, incluyendo el derecho a comprar y distribuir productos de FLP.
- (d) Sin perjuicio de lo antes mencionado, cualquier revisión, modificación, enmienda a, o rescisión de, (a) el acuerdo de Resolución de Controversias/Exención de Juicio por Jurado contenido en estas Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional (Sección 18.01) y/o (b) los acuerdos contenidos en la Política de Resolución de Controversias a los que se hace referencia allí y que están disponibles en el sitio web de la Compañía FLPM en www.foreverliving.com.mx, no se aplicará a una controversia de la cual la Compañía tiene aviso antes de la fecha de entrada en vigencia de dicha revisión, modificación, enmienda o rescisión. La fecha de entrada en vigencia de tal revisión, modificación, enmienda o rescisión será 30 días después de que la revisión, modificación, enmienda o rescisión sea publicada en el sitio web de la Compañía FLP en www.foreverliving.com.mx

2 Definiciones

Acciones del Incentivo: El total de Cajacrédito generados, de acuerdo con las reglas del Chairman's Bonus, los cuales se utilizan para determinar la proporción que le corresponde al FBO del fondo de bonos.

Bono: un pago en efectivo a un FBO por ganar los incentivos aplicables.

- (a) **Bono Personal o de Cliente Preferente** : un pago a un FBO del 5-18% del Precio Minorista Sugerido (SRP, por sus siglas en inglés) de sus Ventas Acreditadas.
- (b) **Bono de Liderazgo**: un pago en efectivo que se le hace a un Gerente calificado, de un 2% al 6% del SRP de las Ventas Acreditadas de sus Gerentes en línea descendente y los FBO que se encuentren bajo esos Gerentes en línea descendente.
- (c) **Bono por Volumen (VB)**: Un pago que se le hace a un FBO calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas de un FBO en línea descendente que no se encuentre debajo un Gerente Activo en línea descendente.

CC: Cajacrérito.

Cajascrérito: valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los avances, bonos, premios e incentivos ganados que se dan al FBO, tal como se establece en el Plan de Marketing de FLP. Todos los Cajascréditose calculan mensualmente.

- (a) **Cajascrérito Activos**: Cajascrérito tal como se reflejan en las Ventas Acreditadas de un FBO.
- (b) **Cajascrérito de Cliente Preferente** : Cajascrérito tal como se reflejan en las compras de un Cliente Preferente patrocinado personalmente.
- (c) **Cajascrérito de Liderazgo**: Cajascrérito otorgados a un Gerente Activo Calificado para el Bono de Liderazgo, calculados al 40%, 20% o 10% de los Cajascrérito de Grupo Abierto de sus Gerentes calificados para el Bono de Liderazgo de 1^a, 2^a o 3^a generación, respectivamente.
- (d) **Cajascrérito de Grupo Abierto**: Los Cajascrérito Activos de un FBO más los Cajascrérito tal como se reflejan en las Ventas Acreditadas de sus FBO en línea descendente que no está debajo de un Gerente en línea descendente.
- (e) **Cajascrérito NUEVOS**: Los Cajascrérito de Grupo Abierto tal como se reflejan en las Ventas Acreditadas de líneas de CP/FBO patrocinadas personalmente por un Gerente Reconocido que fueron patrocinadas después de que él calificara como Gerente Reconocido. Los NUEVOS Cajascrérito se acumularán durante 12 meses de procesamiento (incluido el mes en el que se patrocinó la línea de CP/FBO) o hasta que la línea de CP/FBO llegue a Gerente , lo que ocurra primero.
- (f) **Cajascrérito por Traspaso**: Cajascrérito tal como se reflejan en las Ventas Acreditadas de un No Gerente que pasan a través de un Gerente Inactivo al primer Gerente Activo en línea ascendente. Estos no se consideran como Cajascrérito de Grupo Abierto para ese Gerente Activo, pero sí se consideran para su Total de Cajascrérito.
- (g) **Total de Cajascrérito**: la suma total de los diferentes Cajascrérito de un FBO.

Calificado para el Bono de Liderazgo (LBQ): un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir el Bono de Liderazgo del mes.

Cliente Minorista: Es aquel que compra productos de FLP a través de los medios autorizados y aún no ha solicitado ser Cliente Preferente .

Cliente Preferente : Una persona que se registra para comprar productos con 5% de descuento sobre el Precio Minorista Sugerido (SRP), pero no desea ser un Representante de Negocio de Forever (FBO) ni participar en el Plan de Marketing de la Compañía.

Compañía Operadora: La compañía administrativa bajo la cual uno o más países usan una sola base de datos para calcular los avances en el nivel de ventas, pagos de bonos y calificaciones para incentivos.

Compañía Operadora de Calificación: Cualquier Compañía Operadora que está siendo usada como la Compañía Operadora de Calificación para el Incentivo del Chairman's Bonus .

Descuento obtenido: Un descuento, calculado como un porcentaje del SRP, del 8 al 18%, basado en el Nivel de Ventas actual. Este monto de descuento se resta del Precio de Descuento del 30% a fin de determinar el Precio Mayorista Ajustado.

Distribución como Entidad Comercial: un negocio Forever que ha sido asignado a una entidad comercial.

Doméstico: relativo al País de Residencia del FBO.

Gerente Águila : un Gerente que ha alcanzado la condición de Gerente Águila .

Exención: se le otorga al FBO que complete ciertos requisitos para calificar para bonos en una Compañía Operadora y se aceptan en lugar de esos requisitos para el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

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

(b) **Exención para Calificación del Bono de Liderazgo:** Un Gerente Reconocido que esté Activo, o que haya recibido una Exención para Calificación de Actividad, y cumpla con el requisito del Bono de Liderazgo con CC de Grupo Abierto en cualquier Compañía Operadora durante el mes actual, recibirá una Exención para el Bono de Liderazgo para el mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras.

FBO activo: Un FBO que haya generado 4 o más Cajascrédito Activos en su Compañía Operadora Matriz durante un mes calendario, de los cuales ninguno

debe ser comprado personalmente. Sin embargo, las compras de consumo personal del FBO serán consideradas como Cajascrédito Activos.

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

Ganancia del Cliente Preferente : El 25% del SRP de las compras que hagan los Clientes Preferentes , y el cual se paga al FBO Patrocinador, hasta que el Cliente Preferente haya comprado un Paquete - Start Your Journey o producto equivalente a 2 Cajascrédito en un período de 2 meses consecutivos.

Ganancia Minorista: 30% del SRP de Ventas Minoristas en línea.

Incentivo Ganado (Forever2Drive): un programa de incentivo que ofrece a los FBO que califican un pago extra en efectivo durante 36 meses.

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

Línea descendente: todos los FBO patrocinados bajo un FBO, sin importar la cantidad de generaciones en línea descendente.

Líneas de Gerentes Águila : la cantidad de Gerentes Águila en las líneas de patrocinio de un FBO que él puede utilizar a fin de obtener niveles de ventas y/o títulos de Gerentes Águila .

Líneas de Gerente calificado para CB (CBM): la cantidad de **Gerentes** calificadora para CB en las líneas de patrocinio de un FBO que él puede utilizar a fin de calificar para el Chairman's Bonus .

Gerente calificado para CB (CBM): un FBO que califica para recibir el Bono anual del Director.

Gerente Gema: un **Gerente** que ha desarrollado al menos 9 **Gerentes** Reconocidos Patrocinados de 1^a Generación o al menos 6 líneas de Eagle Managers.

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)

Mes: un mes calendario (p. ej., del 1^o al 31 de enero)

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

Optar: El proceso de elegir participar en la estructura de compensación de ventas/bonos del Plan de Marketing de FLP, como Representante de Negocio de

Forever (FBO) y estar de acuerdo en cumplir con las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional, los cuales pueden ser enmendados periódicamente.

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

Patrocinador: un FBO que inscribe a otro FBO personalmente.

Precio Mayorista Ajustado: El precio con descuento del 30% menos el descuento obtenido aplicable, según el logro del nivel de ventas actual, al que se venden los productos a un FBO.

Precio Minorista Sugerido (SRP, por sus siglas en inglés): 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 todos los bonos y los Descuentos Obtenidos.

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

Representante de Negocio de Forever (FBO): Alguien que elige optar por desarrollar un negocio Forever de acuerdo con el Plan de Marketing de Forever pero que aún no ha alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor. El FBO puede comprar productos con un descuento del 5 % sobre el Precio Minorista Sugerido (SRP) y patrocinar a Clientes Minoristas/ Preferentes y FBO. Un FBO alcanza el nivel de Asistente de Supervisor al generar un total de 2 Cajascrédito de Grupo Abierto en cualquier Compañía Operadora dentro de 1 mes.

SRP: Precio Minorista Sugerido.

Tarifa de apoyo a los FBO: Una tarifa de apoyo mensual de hasta \$3 que se descontará de los bonos de todos los FBO que lleguen al nivel de Asistente de Supervisor y niveles superiores para apoyar las operaciones de los FBO. Esta tarifa solo se aplicará en los meses en que se gane un bono. Por ejemplo, si un FBO gana \$1 de bono en un mes, se descontará \$1 como Tarifa de apoyo a los FBO. Si un FBO gana \$20 de bono en un mes, se descontarán \$3 como Tarifa de apoyo a los FBO. Si un FBO no gana un bono en un mes, no se cobrará una Tarifa de apoyo a los FBO. Los costos no se acumularán y no se adeudarán pagos retroactivos. No se requiere ningún pago adicional.

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

VB: Bono por Volumen.

Ventas Acreditadas: Ventas de productos hechas por un FBO a Clientes Minoristas y Preferentes , o compradas para consumo personal.

Viaje Ganado: Un premio en forma de un viaje para dos personas otorgado a un FBO que califica para uno de los programas de incentivo del Plan de Marketing.

3 Cliente Preferido

- 3.01 El Cliente Preferente es solamente un consumidor de los productos de FLP.
- 3.02 El Cliente Preferente compra productos con un 5% de descuento sobre el Precio Minorista Sugerido (SRP).
- 3.03 Un Cliente Preferente puede inscribirse en el Plan de Marketing como Representante de Negocio de Forever (FBO) en cualquier momento y puede continuar comprando productos con un descuento del 5% sobre el Precio Minorista Sugerido (SRP).
- 3.04 Cuando el Cliente Preferente genera 2CC dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, tiene derecho a un descuento del 30% en pedidos posteriores y puede inscribirse en el Plan de Marketing como FBO en el nivel de Asistente de Supervisor .

4 Estructura de los bonos / Plan de Marketing

- 4.01 Al Optar por participar en el Plan de Marketing, el FBO tiene derecho a vender productos de FLP y patrocinar a Clientes Minoristas/ Preferentes y FBO para vender productos de FLP. El volumen de ventas combinado (medido en Cajascréditos o CC) generado por el FBO y su organización en línea descendente posterior califica al FBO para recibir promociones de nivel de ventas y mayores descuentos y bonos como se describe a continuación:

Plan de Marketing

Descuento personal / Bono personal

Ganancias por volumen

| Plan de Marketing | | Manager 120CC (150CC) | | | 48% |
|-------------------|--|--------------------------------|-----|-----|-----------|
| | | Assistant Manager 60CC | | 43% | 5% |
| | | Supervisor 10CC | | 38% | 5% 10% |
| ■ | Descuento Personal / Bonificación Personal | Assistant Supervisor 2CC | 35% | 3% | 8% 13% |
| □ | Bonificación por Volumen | | | | |

- (a) Asistente de Supervisor se logra al generar un total de 2 Cajascréditos de Grupo Abierto en cualquier compañía operadora dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos.

El Asistente de Supervisor recibe:

- 30% de descuento en pedidos personales.

- 30% de Ganancia Minorista sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferente sobre las Compras de Clientes Preferentes patrocinados personalmente que compran con un 5% de descuento.

El Asistente de Supervisor Activo también recibe:

- 5% de Bono Personal en compras personales y Ventas Minoristas en línea.
- 5% de Bono de Cliente Preferente sobre las compras de los Clientes Preferentes patrocinados personalmente.
- 5% de Bonos Personales y de Clientes Preferentes que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos en línea descendente.

(b) **Supervisor** se logra al generar un total de 10 Cajascréditos de Grupo Abierto dentro de cualquier mes. El Supervisor recibe:

- 30% de descuento más 8% de Descuento Obtenido en pedidos personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 8% de Bono Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferente más 8% de Bono de Cliente Preferente sobre las compras de Clientes Preferentes patrocinados personalmente que compran con un 5% de descuento.
- 8% de Bono de Cliente Preferente sobre las compras de Clientes Preferentes patrocinados personalmente que compran con un 30% de descuento.

El Supervisor Activo también recibe:

- 3% de Bono de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistente de Supervisor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 5% de Bonos Personales y de Clientes Preferentes que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos en línea descendente.

(c) Asistente de Gerente se logra al generar un total de 60 Cajascréditos de Grupo Abierto dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. El Asistente de Gerente 3 recibe:

- 30% de descuento más 13% de Descuento Obtenido en pedidos personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 13% de Bono Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferente más 13% de Bono de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos patrocinados personalmente que compran con un 5% de descuento.

- 13% de Bono de Cliente Preferente sobre las compras de Clientes Preferidos patrocinados personalmente que compran con un 30% de descuento.

El Asistente de Gerente Activo también recibe:

- 5% de Bono de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 8% de Bono de Volumen sobre Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 5% de Bonos Personales y de Clientes Preferidos que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos en línea descendente.

(d) Gerente se logra tan pronto se genere un total de 120 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de un período de 1 o 2 meses consecutivos, o 150 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de un período de 3 o 4 meses consecutivos. El Gerente recibe:

- 30% de descuento más 18% de Descuento Obtenido sobre pedidos personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 18% de Bono Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferente más 18% de Bono de Cliente Preferente sobre las Compras de Clientes Preferentes patrocinados personalmente que compran con un 5% de descuento.
- 18% de Bono de Cliente Preferente sobre las compras de Clientes Preferentes patrocinados personalmente que compran con un 30% de descuento.

El Gerente Activo también recibe:

- 5% de Bono de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 10% de Bono de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 13% de Bono de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes.
- 5% de Bonos Personales y de Clientes Preferentes que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos en línea descendente.

(e) Los Cajascrédito de múltiples Compañías Operadoras pueden combinarse para avanzar a Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente . Solo puede alcanzarse el nivel de Asistente de Gerente con Cajascrédito generados en una sola Compañía Operadora.

- (f) Los Cajascrédito de múltiples Compañías Operadoras no pueden combinarse para calificaciones de Incentivos, con excepción del Global Rally y el requisito de Nuevos Cajascrédito para Gerente Águila y el Chairman's Bonus .
- (g) Un mes o dos meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajascrédito necesarios con el fin de alcanzar los niveles de Asistente de Supervisor , Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente con 120CC; y tres o cuatro meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajascréditos necesarios con el fin de alcanzar el nivel de Gerente con 150CC. Si los Cajascrédito para avanzar 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 Cajascrédito, y el día 15 del mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras. Si los Cajascrédito para ascenso se generan en múltiples Compañías Operadoras, el avance deberá ocurrir en todas las Compañías Operadoras el 15 del mes siguiente (con efecto retroactivo al 1^{er} día de ese mes) después de que se acumularon suficientes Cajascrédito.
- (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, de la siguiente manera
 - 1) Si los 120 o 150 Cajascrédito se generan en una sola Compañía Operadora y el FBO está Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia durante el período del ascenso , el FBO será clasificado como Gerente Reconocido , tanto en la Compañía Operadora en la cual se generaron los 120 o 150 Cajascrédito, como en la Compañía Operadora de su país de residencia; y se clasificará como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
 - 2) Si los 120 o 150 Cajascrédito se generan en múltiples Compañías Operadoras, el FBO se clasificará como Gerente Patrocinado en la Compañía Operadora de su país de residencia; y como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
- (i) Los Cajascrédito de la compra de un Cliente Minorista o Preferente se considerarán para 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 Cajascrédito completos de cualquier Cliente Minorista o Preferente patrocinado personalmente y el grupo en línea descendente resultante, hasta que ese Cliente Minorista o Preferente alcance el nivel de Gerente . Posteriormente, si el Patrocinador califica para el Bono de Liderazgo (LBQ), este recibe Cajascrédito de Liderazgo equivalentes a un 40% de los Cajascrédito de Grupo Abierto del primer Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio, 20% de los Cajascrédito de Grupo Abierto del segundo Gerente LBQ en cada línea

descendente de patrocinio, y 10% de los Cajascrédito de Grupo Abierto del tercer Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio.

- (k) Un FBO no podrá avanzar por encima de su Patrocinador para obtener un 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 rescindido o el FBO sea repatrocinado.

4.02 Política de 6 meses para Cliente Preferido

- (a) Un Cliente Preferente es elegible para elegir un nuevo Patrocinador después de ser Cliente Preferente durante 6 Meses de Procesamiento completos, comenzando con el mes siguiente a la fecha en que se procesó la solicitud de inscripción.
- (b) Un Cliente Preferente que elija un nuevo Patrocinador se considerará recientemente patrocinado para efectos de todos los incentivos aplicables.

4.03 Calificación por actividad

- (a) Para calificar para los Bonos de Volumen y Liderazgo y todos los Incentivos, un FBO debe estar Activo y cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Marketing durante el mes calendario en el cual se acumularon los bonos.
- (b) Para ser considerado Activo durante el mes en la Compañía Operadora de su país de residencia, un FBO debe tener un total de 4 Cajascrédito Activos en la Compañía Operadora de su país de residencia durante ese mes. Para ser considerado Activo durante el mes en una Compañía Operadora en el Extranjero, el FBO debe haber calificado como Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia durante el mes anterior; o tener un Total de 4 Cajascrédito Activos en esa Compañía Operadora en el Extranjero durante ese mes.
- (c) No se les pagará un Bono Personal o un Bono de Cliente Preferente a los Asistentes de Supervisor que no alcancen la condición de Activo durante ese mes. No se les pagará un Bono por Volumen a los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes que no alcancen la condición de Activo durante ese mes. Los Bonos acumulados por un FBO que no esté Activo durante el mes se pagarán en línea ascendente a los FBO Activos de acuerdo con el plan de marketing.
- (d) Un FBO que pierda el derecho a recibir un Bono puede volver a calificar el siguiente mes (sin efecto retroactivo) como FBO Activo.

4.04 Cálculos y Pagos de Bonos y Ganancias

- (a) Todos los bonos se calculan en base al Precio Minorista Sugerido (SRP), tal como se establece en el resumen mensual del FBO.
- (b) Los Descuentos y Bonos se calculan de acuerdo con el nivel alcanzado en el momento en que se acepta un pedido. Los Descuentos y Bonos más altos entran en vigencia en la fecha de avance a un nivel superior.
- (c) Un FBO no recibirá un Bono por Volumen por cualquier FBO en su grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Marketing. Sin embargo, recibirá todos los Cajascrédito de tal fuente para el avance en el Nivel de Ventas y otros incentivos.
- (d) Los bonos se pagan el día quince del mes posterior a aquel en que se haya comprado un producto a la Compañía. Ejemplo: Los bonos de las compras de enero se pagan el 15 de febrero.
- (e) Las ganancias generadas por compras en línea hechas por Clientes Preferentes , y las Ganancias Netas Minoristas (Ganancias Minoristas menos cargos de envío) que se generen por compras en línea hechas por Clientes Minoristas, se depositan en la cuenta Global Pay del FBO el primer día hábil después del día 10, 20, y último día del mes.
- (f) Cualquier costo o cargo de terceros que se acumulen en pagos hechos a un FBO fuera del país en el que se obtienen las Ganancias/los Bonos, serán responsabilidad del FBO.
- (g) Se cobra una Tarifa de Apoyo a los FBO a los Asistentes de Supervisor calificados y niveles superiores, pero no se requiere un pago adicional.

4.05 **Política de 24 Meses del FBO:**

- (a) Un FBO que no haya obtenido ninguno de los siguientes logros, durante cualquier período consecutivo de veinticuatro (24) meses, será reclasificado como Cliente Preferente, conservará su nivel de descuento actual y perderá todas las líneas descendentes patrocinadas a favor de su primer FBO en línea ascendente:
 - 1) mantuvo la condición de Supervisor o un nivel superior durante al menos un mes,
 - 2) patrocinó al menos a otro FBO o Cliente Preferente , u
 - 3) obtuvo comisiones y/o bonos.
- (b) El Cliente Preferente que fue reclasificado puede optar por inscribirse en el Plan de Marketing como FBO en cualquier momento y se le reintegrará su Nivel de Ventas previo a la reclasificación.

4.06 **Retención de Registros:**

- (a) Cualquier FBO (por debajo del nivel de Gerente), Cliente Preferente o Cliente Minorista que no tenga actividad en la cuenta (incluidas, entre otras, Ventas

acreditadas, compras de productos, patrocinio u obtención de comisiones y/o bonos) durante un período de siete (7) años consecutivos, se considerará como inactivos y sus datos se eliminarán u ocultarán del sistema de la Compañía de acuerdo con nuestra Política de retención de registros.

4.07 **Fijación de precios.**

- (a) Un Cliente Minorista compra al Precio Minorista Sugerido.
- (b) Un Cliente Preferente compra con un descuento del 5% sobre el PMS . Una vez que un Cliente Preferente compra el equivalente a 2CC dentro de 2 meses calendario consecutivos, su descuento de precios aumenta del 5% al 30%, a partir del siguiente pedido. No se volverán a calcular los pedidos en los que el requisito de 2CC se haya cumplido en medio del proceso del pedido.
- (c) Una vez que un Cliente Preferente logra el 30% de Descuento y opta por inscribirse, se convierte en FBO en el Nivel de Asistente de Supervisor y, si está Activo con 4CC, recibirá un bono adicional de 5% en compras personales, a partir del siguiente pedido.
- (d) Una vez que un FBO cumple con el requisito de CC para el siguiente Nivel de Ventas (Supervisor, A/Gerente, Gerente), su descuento de precios aumenta a 38%, 43%, 48% respectivamente, a partir del siguiente pedido. Si el requisito de CC se produce en medio del pedido, al FBO se le pagará una Bono Personal del 8%, 13%, 18% respectivamente, basado en el PMS de la parte del pedido atribuible al nuevo nivel alcanzado.

5 Condición de Gerente y calificaciones

5.01 **Gerente Reconocido:**

- (a) Un FBO califica como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro de Gerente :
 - 1) Tan pronto como todo su grupo genere 120 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 1-2 meses consecutivos o 150 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Si todos los Cajascrédito se generaron en una sola Compañía Operadora, el FBO debe estar Activo en la misma Compañía Operadora cada mes durante el mismo período; o, si los Cajascrédito se generaron en múltiples Compañías Operadoras, el FBO debe estar Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia 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 FBO Activo cada mes durante el mismo período, y
- 2) Tiene al menos 25 Cajascrédito de Grupo Abierto de todas las Compañías Operadoras en el último mes de calificación, provenientes de FBO en líneas descendentes, aparte de la línea que incluye al Gerente que esté avanzando de nivel en ese mismo mes.

5.02 Gerente No Reconocido:

- (a) Tan pronto como un FBO genera 120 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 3-4 meses consecutivos, y el FBO no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, este llega a ser un Gerente No Reconocido.
- (b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para el Descuento Obtenido, los Bonos de Cliente Preferente y de Volumen, pero no puede calificar para el Bono 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 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajascrédito de Grupo Abierto dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Ser un FBO Activo cada mes durante ese mismo período.
 - 3) El período de recalificación no puede comenzar antes del último mes de su calificación como Gerente No Reconocido.
- (d) Si el período de recalificación comienza el último mes de su calificación como Gerente No Reconocido, los Cajascrédito que no estuvieron asociados con el avance de un Gerente en línea descendente durante el último mes de avance a Gerente No Reconocido, pueden considerarse para la calificación de Gerente Manager Reconocido.
- (e) Desde la fecha en que un Gerente No Reconocido haya generado los Cajascrédito de Grupo Abierto requeridos, este se convierte en Gerente Reconocido y empezará a acumular Bonos de Liderazgo y Cajascrédito de Liderazgo por Ventas Acreditadas si califica para el Bono de Liderazgo.

5.03 Gerente Patrocinado:

- (a) Un Gerente se convierte en Gerente Patrocinado para su Patrocinador en línea ascendente inmediata al:
 - 1) Calificar como Gerente Reconocido, o

2) Calificar como Gerente Patrocinado al venir de la condición de Gerente Heredado o Transferido.

(b) A partir del mes siguiente a la calificación como Gerente Patrocinado, este puede ser considerado para el nivel de Gerente Gema de su Gerente en línea ascendente y para cualquier otro incentivo que requiera tener Managers Patrocinados.

5.04 Gerente Heredado y Transferido:

- (a) Un Gerente se considera Heredado si se pasa a un Patrocinador diferente bajo la regla LBQ de 12 meses, o si su Patrocinador es rescindido 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) La condición de Heredado y Transferido no afectará el Bono por Volumen o el Bono de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su línea ascendente.
- (d) Un Gerente Heredado o Transferido no se considerará para la reducción de Cajascrédito de su Gerente en línea ascendente para 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 Compañía, al cumplir con los siguientes requisitos:
 - 1) Generar un total de 120 Cajascrédito de Grupo Abierto en la Compañía Operadora donde está recalificando como Gerente Patrocinado, en cualquier período de 1-2 meses consecutivos (o 150 Cajascrédito de Grupo Abierto en cualquier período de 3-4 meses consecutivos). El proceso de recalificación puede empezar con el mes inmediatamente anterior al mes de la transferencia.
 - 2) Durante el período de recalificación, deberá ser un FBO Activo en su País de Residencia, o generar 4 Cajascrédito Activos en el País donde alcance la condición de Gerente Patrocinado.

6 Bono de Liderazgo

- 6.01 Despues que un FBO se convierte en Gerente Reconocido, puede calificar para los Bonos de Liderazgo al apoyar y desarrollar Gerentes en línea descendente, y al seguir patrocinando y capacitando a otros FBOs.
- 6.02 (a) Un Gerente Reconocido que esté Activo y tenga 12 CC de Grupo Abierto (o tenga exenciones de Actividad y de Bono de Liderazgo) en cualquier

Compañía Operadora durante el mes actual, se considera Calificado para el Bono de Liderazgo (LBQ) en esa Compañía Operadora durante ese mes. Los Cajascréditos por Traspaso no se consideran para esta calificación.

- (b) El requisito de Grupo Abierto (sin incluir los Cajascréditos por Traspaso) se reduce a 8 CC de Grupo Abierto si el Gerente tuviera 2 Gerentes Reconocidos Activos en línea descendente, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno tenga un total de 25 Cajascrédito durante el mes anterior. Se reduce a 4CC Activos si el Gerente tuviera 3 Gerentes Reconocidos Activos en línea descendente, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno tenga un total de 25 Cajascrédito durante el mes anterior.
- 6.03 (a) Un Bono de Liderazgo, basado en el SRP total de las Ventas Acreditadas de Grupo Abierto de un Gerente en el mes de la calificación, se paga a sus Gerentes en línea ascendente Calificados para el Bono de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
- 1) Se paga un 6% al primer Gerente LBQ en línea ascendente.
 - 2) Se paga un 3% al segundo Gerente LBQ en línea ascendente.
 - 3) Se paga un 2% al tercero Gerente LBQ en línea ascendente.
- 6.04 (a) Un Gerente que no esté Activo en una Compañía Operadora por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para calificar para el Bono de Liderazgo, incluso si no tiene Gerentes en línea descendente .
- (b) Se puede recuperar la elegibilidad para el Bono de Liderazgo al cumplir con los siguientes requisitos en cualquier Compañía Operadora:
- 1) Generar un total de 12 Cajascrédito de Grupo Abierto cada mes durante tres meses consecutivos (incluso si no tiene Gerentes en línea descendente).
 - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo período.
- (c) Después de recuperar la elegibilidad, se acumulará un Bono de Liderazgo cada mes que el Gerente califique para el Bono de Liderazgo, comenzando con el cuarto mes, y dicho bono se pagará el día 15 del quinto mes.
- 6.05 (a) Un Gerente G que no califique para el Bono de Liderazgo al menos una vez en los doce meses consecutivos anteriores, y que no se encuentre en el proceso de recuperar su elegibilidad para el Bono de Liderazgo, perderá permanentemente todas sus líneas descendentes de Gerente .
- (b) Una línea perdida de Gerentes se convertirá en un Gerente Heredado para el primer Gerente elegible para Liderazgo en línea ascendente de su Patrocinador original.

7 Incentivos adicionales

- 7.01 (a) 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 premios y los puntos de los incentivos no son transferibles, y únicamente serán otorgados al FBO que califique al desarrollar el negocio de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Marketing de FLP y las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.
- 7.02 (a) Los broches de reconocimiento serán otorgados únicamente a la(s) persona(s) cuyos nombres aparezcan en el Formulario de Inscripción como Representante de Negocio de Forever que figura en los registros de la Sede central.
- 7.03 (a) En caso de que el cónyuge de un FBO no asista a 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: Global Rally, Eagle Managers Retreat y viajes de Zafiro a Platino Centurión Platinum Centurion.
- (c) Los viajes de Zafiro a Platino Centurión deben hacerse dentro de 24 meses después de calificar.

8 Premios a Gerentes y niveles superiores

- 8.01 (a) Un Gerente puede combinar Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1^a Generación de todos los países con el propósito de ser reconocido en los niveles de Gerente Senior a Gerente Platino Centurión . Sin embargo, cada Gerente de 1^a Generación solamente puede ser considerado una vez.
- 8.02 (a) Todos los broches de reconocimiento para el nivel de Gerente y niveles superiores se otorgan únicamente en una reunión de reconocimiento aprobada por la Compañía.
- 8.03 (a) 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 **Condición de Gerente Águila :**
- (a) La condición de Gerente Águila se gana y se renueva cada año. Un Gerente puede calificar al cumplir con los siguientes requisitos durante el período de calificación de mayo a abril, después de calificar como Gerente Reconocido:
- 1) Estar Activo todos los meses, ya sea en la Compañía Operadora de su país de residencia o en la Compañía Operadora de su país de calificación.
 - 2) Estar calificado para el Bono de Liderazgo (incluso si no tiene líneas de Gerente). Todos los Cajascréditos generados durante los meses que

no esté calificado para el Bono de Liderazgo NO se considerarán para este incentivo.

- 3) Acumular a nivel global al menos un total de 720 Cajascrédito, incluyendo al menos 100 Cajascrédito NUEVOS.
- 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.

El siguiente requisito puede cumplirse durante el período de calificación que se extiende desde mayo hasta abril, antes o después de calificar como Gerente Reconocido:

- 5) Patrocinar personalmente y desarrollar al menos 3 nuevas líneas de Supervisor en cualquier Compañía Operadora.

(b) Además de los requisitos mencionados anteriormente, los Gerentes Senior y niveles superiores también deben desarrollar y mantener Líneas de Gerentes Águila , como se detalla en el siguiente programa. Cada Línea de Gerente Águila debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar cuántas generaciones abajo se encuentren [véase 8.04 (d) debajo], y puede estar en cualquier Compañía Operadora. Este requisito está basado en la posición de Gerente en la que estaba calificado al principio del período de calificación.

Los Gerentes Gema (por ej., Zafiro y niveles superiores) pueden calificar como Águila en un nivel inferior, pero no inferior a Soaring. Por ejemplo, si un Gerente Diamante tiene 3 Líneas de Gerentes Águila , entonces califica y se le llamará Gerente Diamante calificado como Águila .

Senior: 1 Línea de Gerente Águila

Soaring: 3 Líneas de Gerentes Águila

Zafiro : 3-5 Líneas de GA (Calificado como Águila)
6-9 Líneas de GA (Gerente Águila Zafiro)

D/Zafiro : 3-9 Líneas de GA (Calificado como Águila)
10-14 Líneas de GA (Gerente Águila Diamante/Zafiro)

Diamante : 3-14 Líneas de GA (Calificado como Águila)
15-24 Líneas de GA (Gerente Águila Diamante)

D/Doble Diamante : 3-24 Líneas de GA (Calificado como Águila)
25-34 Líneas de GA (Gerente Águila Doble Diamante)

T/Triple Diamante : 3-34 Líneas de GA (Calificado como Águila)
35-44 Líneas de GA (Gerente Águila Triple Diamante)

D/Diamante Centurion: 3-44 Líneas de GA (Calificado como Águila)
45+ Líneas de GA (Gerente Águila Diamante Centurión)

P/Diamante : 3-54 Líneas de GA (Calificado como Águila)
55+ Líneas de GA (Gerente Águila Platino Diamante)

PD/Diamante : 3-64 Líneas de GA (Calificado como Águila)
65+ Líneas de GA (Gerente Águila Platino D/Diamante)

PT/Diamond: 3-74 Líneas de GA (Calificado como Águila)
75+ Líneas de GA (Gerente Águila Platino Triple
Diamante)

P/Centurion: 3-84 Líneas de GA (Calificado como Águila)
85+ Líneas de GA (Gerente Platino Centurión)

(c) Los FBO repatrados están incluidos en los requisitos de Supervisor nuevo y Cajascrédito NUEVOS.

(d) Un Gerente puede combinar líneas de Gerentes Águila de múltiples Compañías Operadoras con el propósito de alcanzar la condición de Gerente Águila . Si un Gerente patrocinó al mismo FBO en múltiples países, podrá contar un máximo de un (1) Gerente Águila bajo ese FBO por cada Compañía Operadora, pero ningún Gerente Águila en línea descendente puede contarse más de una vez.

(e) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación:

- 1) Cualquier Cliente Preferido que haya patrocinado durante el mes final del avance se considerará para el requisito de nuevo Supervisor para el Programa de Gerente Águila de ese período de calificación.
- 2) Los requisitos de Gerente Águila NO son prorrteados; en cambio, él necesitará alcanzar el Total de 720/100 NUEVOS Cajascrédito y los 3 nuevos Supervisores durante el resto del período de calificación después de alcanzar el nivel de Gerente .

(f) Al cumplir con todos los requisitos para alcanzar la condición de Gerente Águila , al FBO se le premiará con un Viaje Ganado para asistir a un Eagle Managers Retreat. Esto incluirá:

- 1) Pasajes de avión para dos personas y tres noches de alojamiento.
- 2) Una invitación a la capacitación exclusiva para Gerentes Águila .
- 3) Acceso a todos los eventos relacionados con el Eagle Managers Retreat.

El FBO debe elegir el lugar que desee a más tardar el 31 de mayo, después del período de calificación, o perderá de manera permanente su asistencia al Eagle Manager Retreat.

(g) Un FBO que califique como Zafiro, , Zafiro Diamante o Águila Diamante calificará automáticamente para el Bono Gema del 1%, 2% o 3%, respectivamente, en cualquier Compañía Operadora, durante cada uno de los doce meses, a partir de mayo, en el que esté calificado para el Bono de Liderazgo.

(h) Un FBO puede calificar solamente en un País. Si cumple con los requisitos en múltiples Países, el País en el cual tiene la mayor cantidad total de Cajascrédito será el País donde calificará.

8.04.1 **Global Leadership Team (Equipo de Liderazgo Global)**

- (a) La pertenencia al Global Leadership Team se gana y se renueva cada año al generar 7,500 Cajascrédito en total, incluyendo al menos 50 Nuevos, durante el año calendario después de calificar como Gerente Reconocido.
- (b) Los Gerentes que lleguen a formar parte del Global Leadership Team (GLT) se volverán integrantes del GLT por 1 año calendario a partir del 1 de enero del año siguiente a su calificación, serán invitados a un retiro global exclusivo y recibirán Reconocimiento y Premios en el Global Rally.
- (c) Los Gerentes deben asistir al Global Rally para recibir los Premios del Global Leadership Team.

8.05 **Reconocimiento como Gerente** - Un Gerente Reconocido puede calificar para su reconocimiento como Gerente de una de dos maneras, las cuales no pueden combinarse.

- (a) Acumular Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- (b) Acumular líneas descendentes de Gerentes Águila .
- (c) Solo las líneas descendentes de Gerentes Águila que se desarrollaron durante años en los que el Gerente calificado cumplió con los Requisitos Básicos y que no habían calificado ni fueron consideradas bajo otro Gerente Águila en un período anterior se considerarán para 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 todos los meses, ya sea en la Compañía Operadora de su país de residencia o en la Compañía Operadora de su país de calificación.
 - 2) Estar calificado para el Bono de Liderazgo (incluso si no tiene líneas de Gerente). Todos los Cajascrédito generados durante los meses que no esté calificado para el Bono de Liderazgo NO se considerarán para este incentivo.
 - 3) Acumular a nivel global al menos un total de 720 Cajascrédito, incluyendo al menos 100 Cajascrédito NUEVOS.
 - 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.
 - 5) Patrocinar personalmente y desarrollar al menos 3 nuevas líneas de Supervisor en cualquier Compañía Operadora.

- (d) No hay límite de tiempo para la acumulación requerida de Gerentes o líneas descendentes de Gerentes Águila .

- (e) Un Gerente que cumpla los Requisitos Básicos durante el período de calificación puede considerar retroactivamente las líneas de Gerentes Águila de cada período de calificación anterior en el cual también cumplió con los Requisitos Básicos.
 - (f) Cada línea descendente de Gerente Águila solo puede considerarse una vez por cada Gerente calificado en línea ascendente.
 - (g) Un Gerente Reconocido Patrocinado que se haya eliminado de la base de datos de la Compañía a través de Rescisión o Repatración seguirá considerándose para el nivel del broche del Gerente de su Patrocinador anterior.
- 8.06 **Gerente Senior**
- a) Acumular 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
 - b) Acumular 1 línea descendente de Gerentes 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 descendentes de Gerente 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 descendentes de Gerentes Águila .
 - c) Al Gerente Zafiro se le otorgará:
 - 1) Un broche de oro con 4 zafiros y un viaje a un centro turístico dentro de la región con todos los gastos cubiertos.
 - 2) Una placa de reconocimiento personalizada.
- 8.09 **Gerente Zafiro Diamante**
- a) Acumular 17 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
 - b) Acumular 10 líneas descendentes de Gerentes Águila .
 - c) Al Gerente Zafiro Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de oro con 2 diamantes y 2 zafiros, y un viaje a un centro turístico dentro de la región con todos los gastos cubiertos.
 - 2) Una placa de reconocimiento personalizada.
- 8.10 **Gerente Diamante**
- a) Acumular 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o

- b) Acumular 15 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de oro con 1 diamante grande, un anillo de diamante con un diseño bello y un viaje para asistir al incentivo Level Up de la Compañía con todos los gastos cubiertos.
 - 2) Exención de los requisitos de volumen de Cajascrédito para los Bonos por Volumen, de Liderazgo y Forever2Drive, siempre y cuando un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1^a Generación estén Activos cada mes.
 - 3) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.11 Gerentes Doble Diamante

- a) Acumular 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 25 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Doble Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de oro con 2 diamantes grandes, un bolígrafo exclusivo con diamantes y un viaje a Sudáfrica o un destino equivalente con todos los gastos cubiertos.
 - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.12 Gerente Triple Diamante

- a) Acumular 75 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 35 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Triple Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de oro con 3 diamantes grandes, un reloj exclusivo y personalizado, y un viaje alrededor del mundo con todos los gastos cubiertos.
 - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.13 Gerente Diamante Centurión

- a) Acumular 100 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 45 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Diamante Centurión se le otorgará:

- 1) Un broche de oro con 4 diamantes grandes y un viaje en Clase Ejecutiva con todos los gastos cubiertos a las islas hawaianas o un destino equivalente.
- 2) Un video empresarial de estilo de vida producido profesionalmente.
- 3) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.14 Gerente Platino Diamante

- a) Acumular 125 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 55 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Platino Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de platino y un viaje en Clase Ejecutiva con todos los gastos cubiertos a la Gran Barrera de Coral o un destino equivalente.
 - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.15 Gerente Platino Doble Diamante

- a) Acumular 150 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 65 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Platino Doble Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de platino y un viaje en Clase Ejecutiva con todos los gastos cubiertos a Bora Bora o un destino equivalente.
 - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.16 Gerente Platino Triple Diamante

- a) Acumular 175 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 75 líneas descendentes de Gerentes Águila .
- c) Al Gerente Platino Triple Diamante se le otorgará:
 - 1) Un broche de platino y un viaje en Clase Ejecutiva con todos los gastos cubiertos a las Maldivas/Seychelles o un destino equivalente.
 - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance.

8.17 Gerente Platino Centurión

- a) Acumular 200 Gerentes Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 85 líneas descendentes de Gerentes Águila .

c) Al Gerente Platino Centurión se le otorgará:

- 1) Un broche de platino y un viaje en Clase Ejecutiva con todos los gastos cubiertos a un destino elegido por el FBO.
- 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el avance

9 Bono Gema

9.01 (a) Un Gerente Gema calificado para el Bono de Liderazgo quien, en el País de Calificación, cuenta con la cantidad requerida de Gerentes Activos Patrocinados de 1^a Generación durante el mes actual, o la cantidad requerida de distintas líneas descendentes patrocinadas con un Gerente Activo que tenga 25 o más Cajascrédito en total durante el mes actual, recibirá un Bono Gema basado en el SRP total de las Ventas Acreditadas de Grupo Abierto de sus Gerentes LBQ en línea descendente de Primera, Segunda y Tercera Generación, de acuerdo con el siguiente programa:

- 1) Bono Gema Zafiro : Los Gerentes Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 1% al tener 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1^a Generación, o 9 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas descendentes, y que generen un total de 25 Cajascrédito.
- 2) Bono Gema Diamante Zafiro : Los Gerentes Diamante Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 2% al tener 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1^a Generación, o 17 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas descendentes, y que generen un total de 25 Cajascrédito.
- 3) Bono Gema Diamante : Los Gerentes Diamante pueden calificar para el 3% al tener 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1^a Generación, o 25 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas descendentes, y que generen un total de 25 Cajascrédito.
- 4) Los porcentajes del Bono Gema no se acumulan. Los Gerentes Gema reciben el porcentaje más alto para el cual hayan calificado.

(b) Un Gerente puede considerar a un Gerente extranjero de Primera Generación para la calificación del Bono Gema, siempre y cuando el Gerente extranjero haya calificado como Gerente Patrocinado en el país en el cual el Gerente esté calificando para el Bono Gema. Después de que el Gerente extranjero califique como Gerente Patrocinado, su línea ascendente podrá considerarlo para la calificación del Bono Gema durante esos meses en que el Gerente extranjero tenga una Exención de Actividad de su País de Residencia.

- (c) Cada país paga el Bono Gema basado en el SRP de la actividad de Ventas Acreditadas Domésticas de Grupo Abierto de los Gerentes en dicho país. Para calificar para un Bono Gema de cualquier país, un Gerente debe tener la cantidad requerida de Gerentes Activos Patrocinados de 1^a Generación, o líneas descendentes de Gerentes Activos con 25 Cajascrédito, en ese país en el mes que esté calificando para el Bono Gema.
- (d) Un FBO que califique como Águila con 6, 10 o 15 líneas de Gerentes Águila, automáticamente calificará para el Bono Gema de 1%, 2%, o 3%, respectivamente, 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 el Bono de Liderazgo.
- Si un Gerente Gema califica como Águila en un nivel inferior a su Posición Gema actual (a saber, un Gerente Diamante que califica como Águila con 6 líneas de Gerentes Águila), recibirá el porcentaje de pago del Bono Gema correspondiente a su calificación de Águila, con excepción de los meses en los cuales califica para un porcentaje de pago mayor, de acuerdo con la política del Bono 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 Cajascrédito para el Incentivo Ganado deben generarse en una sola Compañía Operadora. Un FBO puede calificar para este Incentivo en múltiples Compañías Operadoras si cumple con los requisitos de Cajascrédito 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, según lo indicado en la siguiente tabla:

CALIFICACIÓN PARA EL INCENTIVO GANADO / REQUISITOS DE MANTENIMIENTO

| Mes | Nivel 1 Total de Cajascrédito | Nivel 2 Total de Cajascrédito | Nivel 3 Total de Cajascrédito |
|-----|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 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 el monto máximo de pago por el nivel alcanzado cada mes que se mantenga el requisito de Cajascrédito del Mes 3.
- (f) Si el total de Cajascrédito del Gerente disminuye por debajo del requisito del Mes 3, durante cualquier mes, el Incentivo Ganado de ese mes se calculará multiplicando \$2.66 por el total de Cajascrédito del Gerente de ese mes.
- (g) Si el total de Cajascrédito del Gerente disminuye por debajo de 50 en cualquier mes, no se pagará el Incentivo Ganado para ese mes. Si en los meses siguientes los Cajascrédito del Gerente calificado aumentan a 50 o más, el Incentivo Ganado se pagará de acuerdo con la política establecida anteriormente.
- (h) A un Gerente que tenga 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, patrocinados personalmente, durante el 3^{er} mes de calificación o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del Mes 3 a 110, 175 o 240 Cajascrédito en total para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.
- (i) Por cada 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, patrocinados personalmente adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito de Mes 3 en 40, 50 o 60 Cajascrédito adicionales para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.
- (j) Los Cajascrédito solo se considerarán para los requisitos de calificación y mantenimiento durante los meses en los cuales el Gerente calificado esté Activo.
- (k) Los Cajascrédito generados por un FBO Activo antes de que se convierta en un Gerente Reconocido se considerarán para su calificación del Incentivo Ganado.
- (l) Despues de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un Gerente podrá calificar para Incentivos mayores en cualquier momento a partir del mes siguiente. Por ejemplo, si un Gerente califica para el nivel 1 en enero, febrero y marzo con 50, 100 y 150 Cajascrédito, y luego genera 225 Cajascrédito 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 mencionadas anteriormente. Esta recalificación debe lograrse durante cualquiera de los 3 meses dentro de los últimos 6 meses del período original de 36 meses.

11 Chairman's Bonus

11.01 (a) General

- 1) La aceptación final al incentivo del Chairman's Bonus está sujeta a la aprobación por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tendrá en cuenta todas las disposiciones incluidas en las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.
- 2) Un FBO puede calificar en una sola Compañía Operadora (OC). Si cumple con los requisitos en varias OC, la OC en la cual el FBO tenga la mayor cantidad total de Cajascrédito se considerará como la OC de Calificación.
- 3) Los Gerentes calificados para el Chairman's Bonus (CBM) de varias CO se consideran con el propósito de calificar para el Chairman's Bonus . Un FBO puede considerar un máximo de 1 CBM por línea de patrocinio, por CO . Si un Gerente patrocinó al mismo FBO en varias CO , el Gerente puede considerar un máximo de 1 CBM bajo ese FBO por Compañía Operadora, pero no puede considerar a un CBM más de una vez.
- 4) Un FBO repatrrocinado se considera para todos los requisitos de CBM y Gerente r de 600 Cajascrédito.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO tiene que alcanzar los Case Cajascrédito de Grupo Abierto/NUEVOS durante el resto del período de calificación después de alcanzar el Nivel de Gerente .
- 6) Los Cajascréditopor Traspaso no se consideran para el requisito de Cajascrédito de Grupo Abierto; sin embargo, se consideran para el factor de total de Cajascréditoutilizado para determinar el monto del pago.

(b) **Requisitos básicos para todos los niveles.** Un FBO, después de convertirse en Gerente Reconocido, debe cumplir todos los siguientes requisitos en cualquier CO . No se pueden combinar de diferentes CO .

- 1) Estar Activo cada mes.
- 2) Calificar para el Bono de Liderazgo (incluso si no tiene ningún Gerente en línea descendente). Los Cajascréditogenerados durante los meses en que no califique para el Bono de Liderazgo NO se considerarán para este incentivo.
- 3) Los siguientes requisitos se pueden cumplir en cualquier CO :
 - a. Calificar para el programa de Incentivo Ganado.

- b. Comprar productos solamente después de que se haya utilizado el 75% del inventario anterior de productos.
- c. Desarrollar el negocio de FLP de acuerdo con los principios correctos del marketing multinivel, las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.
- d. Asistir y apoyar los eventos patrocinados por la Compañía.

(c) Gerente **calificado para el Chairman's Bonus (CBM) Nivel 1.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el CO de calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular a nivel global 700 Cajascrédito de Grupo Abierto durante el período de incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, cuya suma debe incluir 150 NUEVOS Cajascrédito. Con el fin de calcular las Acciones de Incentivo, no se considerarán los Cajascréditogenerados fuera de la CO de Calificación.
- 2) Desarrollar uno de los siguientes en cualquier generación:
 - a. Un Gerente Reconocido en línea descendente que acumule 600 o más Cajascrédito en total en una sola CO durante el período del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido. Este Gerente puede ser un Gerente existente o recientemente desarrollado durante el período del incentivo.
 - O,
 - b. Un CBM en línea descendente en cualquier CO .
- 3) Los Cajascrédito del Gerente de 600cc no se incluirán cuando se calculen las Acciones del Incentivo.
- 4) Solo los Cajascrédito de los meses en que el Gerente con 600cc califique como Activo se considerarán para este requisito.
- 5) Un FBO repatrocinado se considera para todos los requisitos del Nivel 1.
- 6) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO tiene que alcanzar los 700 Cajascrédito de Grupo Abierto/150 NUEVOS Cajascrédito durante el resto del período de calificación después de alcanzar el Nivel de Gerente .

(d) Gerente **calificado para el Chairman's Bonus (CBM) Nivel 2.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el OC de calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular a nivel global 600 Cajascrédito de Grupo Abierto durante el período de incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido,

cuya suma debe incluir 100 NUEVOS Cajascrérito. Con el fin de calcular las Acciones de Incentivo, no se considerarán los Cajascrérito generados fuera de la CO de Calificación.

- 2) Desarrollar a 3 CBM en cualquier generación, cada uno en líneas descendentes diferentes, en cualquier Compañía Operadora.
- 3) Un FBO repatrocinado se considera para todos los requisitos del Nivel 2.
- 4) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrteados; el FBO tiene que alcanzar los 600 Cajascrérito de Grupo Abierto/100 NUEVOS Cajascrérito durante el resto del período de calificación después de alcanzar el Nivel de Gerente .

(e) Gerente **calificado para el Chairman's Bonus (CBM) Nivel 3**. Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en la CO de calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular a nivel global 500 Cajascrérito de Grupo Abierto durante el período de incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, cuya suma debe incluir 100 NUEVOS Case Credits. Con el fin de calcular las Acciones de Incentivo, no se considerarán los Cajascrérito generados fuera de la CO de Calificación.
- 2) Desarrollar a 6 CBM en cualquier generación, cada uno en líneas descendentes diferentes, en cualquier CO .
- 3) Un FBO repatrocinado se considera para todos los requisitos del Nivel 3.
- 4) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrteados; el FBO tiene que alcanzar los 500 Cajascrérito de Grupo Abierto/ NUEVOS Cajascrérito durante el resto del período de calificación después de alcanzar el Nivel de Gerente .

(f) **Cálculos para el Incentivo del Chairman's Bonus**

- 1) Se determinará un fondo de bonos y luego se distribuirá de la siguiente manera:
 - a. Una mitad del fondo se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1, 2 y 3.
 - b. Un tercio del fondo se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 2 y 3.
 - c. Un sexto del fondo se pagará a aquellos que califiquen en el nivel 3.

- 2) A los Gerente calificados para el Chairman's Bonus que califiquen se les otorgará una Acción del Incentivo por cada uno de sus Cajascrédito Totales generados en la CO de Calificación más las Acciones del Incentivo generadas por el primer CBM en cada una de sus líneas de patrocinio en cualquier CO .
- 3) Cada división del fondo se dividirá por el total general de Acciones del Incentivo de todos los CBM que calificaron para esa división del fondo, con el fin de determinar el factor monetario para esa división. Este factor monetario se multiplicará por las Acciones del Incentivo de cada CBM individual, con el fin de determinar la cantidad que se pagará por el Incentivo.

(g) Premio del Chairman's Bonus en el Global Rally.

- 1) Los calificados para el Chairman's Bonus que también califiquen para el Global Rally en el nivel 1K (de Cajascrédito), recibirán un viaje al Global Rally de FLP con todos los gastos cubiertos para ser reconocidos y recibir su bono. Consulta la Sección 12.01 (f).

12 Global Rally de FLP

- 12.01 (a) Un FBO puede calificar para un viaje al Global Rally de FLP para dos personas, incluyendo pasajes de avión, alojamiento, dinero para comidas y actividades, y dinero para gastos, al acumular un total de 1,500 o más Cajascrédito, incluyendo al menos 50 Cajascrédito Nuevos, del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el FBO calificado debe asistir (excepto cuando se indique "No asiste") a las reuniones de capacitación y motivación del primer Global Rally, después del período de calificación.
- (b) Para calificar para los premios del Global Rally de 500 o más Cajascrédito, un FBO puede combinar los Cajascrédito de todos los países donde tenga un grupo.
- (c) Si el FBO está Activo con 4CC pero no califica para el Bono de Liderazgo, solo se considerarán los Cajascrédito de Grupo Abierto (sin incluir los Cajascrédito por Traspaso) generados ese mes para los Premios del Global Rally; si el FBO no está Activo con 4CC, solo se considerarán los Cajascrédito Activos generados ese Mes para los Premios Global Rally.
- (d) Un FBO califica al generar un total de Cajascrédito y recibe premios del Global Rally, como se indica a continuación. Cada FBO calificado recibirá comidas provistas por la Compañía o dinero para comidas en proporción a su calificación.

(e) Un FBO que acumule un total de 500 o más Cajascrédito, pero que no complete los requisitos restantes recibirá acceso exclusivo a la transmisión VIP del Rally por Zoom.

LA EXPERIENCIA DEL GLOBAL RALLY

(e) **500 Cajascrédito en total (0.5K)**

1) Acceso exclusivo en línea a Rally Experience.

(f) Gerente **calificado para el Chairman's Bonus con más de 1,000 Cajascrédito en total (CB>1K)**

1) Pasajes de avión, alojamiento y comidas para Global CB Rally Experience

2) Dinero para gastos equivalente a \$250 USD

(g) **1,500 Cajascrédito en total (1.5K) (FBO que no asiste)**

1) Bono en efectivo de \$2,500

(h) **1,500 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (1.5K)**

1) Pasajes de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia al Global Rally

2) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$500 USD

(i) **2,500 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (2.5K)**

1) Pasajes de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia al Global Rally

2) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$1,000 USD.

(j) **3,500 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (3.5K)**

1) Pasajes de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia al Global Rally

2) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$1,500 USD

3) Regalo/servicio especial local para mejorar la experiencia del Rally

4) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally

(k) **5,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (5K)**

1) Pasajes de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia al Global Rally

2) Habitación de hotel de categoría superior, si es posible

3) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$2,000 USD

- 4) Regalo/servicio especial local para mejorar la experiencia del Rally
- 5) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally

LA EXPERIENCIA DEL GLOBAL RALLY & GLT SUMMIT

- (l) **7,500** Cajascrédito **en total (incluyendo 50** Cajascrédito **nuevos) (7.5K)**
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y GLT Summit
 - 2) Habitación de hotel de categoría superior, si es posible
 - 3) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$3,000 USD
 - 4) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- (m) **10,000** Cajascrédito **en total (incluyendo 50** Cajascrédito **nuevos) (10K)**
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Global Rally y el GLT Summit
 - 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Rally y EMR, si califica
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
 - 4) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$3,000 USD.
 - 5) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- (n) **12,500** Cajascrédito **en total (incluyendo 50** Cajascrédito **nuevos) (12.5K)**
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
 - 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Rally y EMR, si califica
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
 - 4) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$5,000 USD.
 - 5) 2x bolsos exclusivos de Louis Vuitton para los calificados con 12.5k por primera vez
 - 6) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- (o) **15,000** Cajascrédito **en total (incluyendo 50** Cajascrédito **nuevos) (15K)**
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
 - 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Rally y EMR, si califica
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible

- 4) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD.
- 5) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 6) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(p) 20,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (20K)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Rally y EMR, si califica
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD.
- 5) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$10,000 USD
- 6) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 7) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(q) 25,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (25K)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Rally y EMR, si califica
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 5) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$15,000 USD
- 6) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 7) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(r) 30,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (30K)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación a Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD

- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$20,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(s) 35,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (35K)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$25,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(t) 40,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (40K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$30,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(u) 45,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (45K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible

- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$35,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(v) 50,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (50K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$40,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(w) 55,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (55K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$45,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(x) 60,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (60K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit

- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
 - 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
 - 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
 - 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$50,000 USD
 - 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
 - 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía
- (y) **65,000** Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (65K Cajascrédito)
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
 - 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
 - 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
 - 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
 - 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$55,000 USD
 - 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
 - 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía
- (z) **70,000** Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (75K Cajascrédito)
- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
 - 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
 - 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
 - 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
 - 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
 - 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$60,000 USD
 - 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
 - 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

(aa) 75,000 Cajascrédito en total (incluyendo 50 Cajascrédito nuevos) (75K Cajascrédito)

- 1) Pasajes aéreos, alojamiento y comidas para la Experiencia al Rally Global y el GLT Summit
- 2) Pasajes aéreos en clase ejecutiva desde/hacia el Global Rally y EMR
- 3) Suite de hotel de lujo, si es posible
- 4) Invitación al Eagle Managers Retreat
- 5) Dinero para gastos en el Rally equivalente a \$10,000 USD
- 6) Dinero para desarrollo de negocio equivalente a \$65,000 USD
- 7) Uso del pago VIP en el área de compra del Rally
- 8) Viaje con todos los gastos cubiertos para asistir al Incentivo Level Up de la Compañía

13 Procedimientos para pedidos

- 13.01 (a) Los Clientes Preferentes y FBO pueden hacer pedidos directamente a la Compañía a precios con descuentos.
- (b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse a través de un centro de productos autorizado de FPLM, llamando a Servicio al Cliente 800-80-10600 o por Internet en www.foreverliving.com.mx a más tardar a las 11:59 p. m. (horario de México) del último día calendario del mes aplicable para calificar para un bono generado para ese mes.
- (c) Todos los pedidos deben pagarse en su totalidad antes de ser procesados. Las formas de pago aceptadas incluyen tarjeta de crédito (Visa, MasterCard o depósito/transferencia bancaria en efectivo a favor de la cuenta bancaria que FPLM determine).
- (d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidades 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 pedir más de 25 Cajascrédito en cualquier mes calendario sin previa autorización de la Sede central.
- (f) El pedido mínimo que un FBO puede hacer es de 0.7 Cajascrédito.
- (f) Todos los pedidos están sujetos a, y todas las entregas condicionadas a, la aceptación final por parte de la Sede central de FPLM. Recibir un bono es evidencia de aceptación por parte de la Sede central.
- (g) Al pedir un producto que fue parte de un pedido anterior, el FBO está certificando a la Compañía que 75% del pedido anterior de ese producto fue vendido, usado, o de otra manera utilizado.

(h) Todos los pedidos son finales. No se permiten intercambios ni sustituciones.

14 Políticas de repatrocino

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

- 1) Haya sido un FBO, y
- 2) No haya comprado ningún producto de FLP, y
- 3) No haya patrocinado a ninguna otra persona en el negocio de FLP.

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

Si la segunda persona nombrada desea repatrocinarse bajo la primera persona nombrada del negocio de un FBO que no esté siendo repatrocinado, puede hacer esto sin tener que cumplir con los requisitos enumerados en el párrafo (a) de esta sección.

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

- (c) Un FBO repatrocinado comienza nuevamente como Cliente Preferente bajo el nuevo Patrocinador y pierde cualquier línea descendente adquirida hasta ese momento en todos los países que estuvo previamente patrocinado. Los Cajascrédito generados antes de ser repatrocinado no se pueden utilizar para ningún avance de nivel futuro ni para la calificación de un incentivo.
- (d) Un Cliente Preferido repatrocinado se considera como Cliente Preferente recientemente patrocinado para todos los incentivos y promociones.
- (e) Si el FBO que está siendo repatrocinado es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene Gerentes Reconocidos de 1^a Generación en su organización, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1^a Generación del Patrocinador recientemente elegido.
- (f) El Gerente Reconocido Patrocinado que está siendo repatrocinado seguirá siendo considerado para el nivel del broche del Gerente de su Patrocinador anterior.

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

- 1) Renunciar a su Negocio de Forever y a cualquier línea descendente existente en el País en el cual patrocinó por última vez, siempre y cuando no haya comprado productos ni patrocinado a nadie en los últimos 12 meses en ese País; y conservar su Negocio de Forever bajo el Patrocinador que aparece en su Formulario de Inscripción original. Este conservará el nivel de ventas actual que haya alcanzado en el Plan de Marketing. La línea descendente del negocio al que se ha renunciado ascenderá al siguiente Patrocinador en línea ascendente.
- 2) Conservar los diferentes Negocios de Forever; el negocio con el Patrocinador original será el principal en el cual este califica como Activo cada mes. Al calificar, el Negocio de 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 puede ser patrocinado en un país fuera de su País de Residencia siguiendo el procedimiento descrito a continuación:

- 1) El FBO debe contactar la Sede central de su País de Residencia, o del país en el cual desea patrocinarse, y solicitar ser patrocinado internacionalmente en el país deseado.
- 2) El ID del FBO 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 su primer formulario de inscripción aceptado por FLP, excepto en caso de un Repatrocino o un cambio de patrocinador después de 6 meses como Cliente Preferido.
- 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 Cajascrébito de una sola Compañía Operadora, este nivel entra en vigencia en esa Compañía inmediatamente al momento de calificar y se verá reflejado el mes siguiente en todos los otros países. Si el FBO alcanza un Nivel de Ventas (Supervisor, Asistente de Gerente , Gerente, únicamente) con Cajascrébito combinados de múltiples Compañías Operadoras, este

nivel entra en vigencia en todos los países el 15 del mes siguiente a la calificación.

- 6) Al alcanzar la condición de Activo (4cc) en el País de Residencia, el FBO se considerará Activo en todos los otros países el mes siguiente, independientemente del nivel de ventas que haya alcanzado.
 - 7) Si un FBO que todavía no llegó a Gerente en su País de Residencia avanza al nivel de Gerente en un país extranjero y no hay un FBO en línea descendente que llegue a Gerente durante el mismo período de avance, entonces debe estar Activo durante cada mes del período de avance para ser un Gerente Reconocido.
Sin embargo, si hay un FBO en línea descendente que llega a Gerente durante el mismo período de avance, entonces debe estar Activo durante cada mes del período de avance, y tener al menos 25 Cajascrédito de Grupo Abierto durante el último Mes del período de avance, ya sea en el País de Residencia o en el país de avance, procedentes de FBO en líneas descendentes que no sean del Gerente que está avanzando el mismo Mes para ser un Gerente Reconocido.
 - 8) Cuando un FBO cambia su residencia a otro país, debe notificar al país de residencia anterior para que se pueda cambiar su dirección y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- (c) Un Cliente Preferido puede registrarse y ser asignado al mismo FBO en múltiples países; sin embargo, los Cajascrédito de sus compras no se pueden combinar de múltiples países para calificar para el 30% de descuento o para Optar por convertirse en FBO.

16 Actividades prohibidas

- 16.01 (a) La decisión del Comité Ejecutivo de rescindir un negocio de Forever, o denegar, reestructurar o ajustar el Descuento Obtenido, los Bonos, los Cajascrédito, la compensación o cualquier otro premio de incentivo 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 será final. Los actos intencionales de omisión y el incumplimiento de las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional por parte de un FBO serán sancionados severamente, lo cual puede incluir la rescisión y acción legal por daños y perjuicios.
- 16.02 Las actividades prohibidas que sean motivo de rescisión y responsabilidad por los daños causados por dichas acciones incluyen, entre otros, las siguientes conductas:
- (a) **Patrocinar de manera fraudulenta.** Se le prohíbe a un FBO patrocinar a personas sin que estas tengan conocimiento y hayan firmado un Acuerdo y

Solicitud de Representante de Negocio de Forever; el patrocinio fraudulento de una persona como FBO; o el patrocinio o intento de patrocinar personas no existentes (“fantasmas”) como FBO o Clientes para calificar para comisiones o bonos.

- (b) **Compra de Bonos.** Se le prohíbe a un FBO pedir más producto de lo necesario para cumplir con las necesidades inmediatas de venta, y solo se puede comprar productos adicionales después de que un 75% del inventario de dicho producto se haya vendido, consumido o de otra manera utilizado. Se le prohíbe a un FBO comprar productos o alentar a otras personas a comprar productos con el único propósito de calificar para bonos, y usar cualquier otro mecanismo por el cual se hagan compras estratégicas para maximizar las comisiones o los bonos cuando un FBO no tenga un uso legítimo para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no haya una acumulación de inventario:
- 1) Cada FBO que pida productos que hayan sido incluidos en un pedido anterior, deberá confirmar y certificar a la Compañía que el 75% del pedido anterior de dicho producto fue vendido o de otra manera utilizado. Cada FBO debe llevar registros precisos de las ventas mensuales; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, después de un 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 rescisión de un Negocio de Forever, pero FLP no recomprará productos ni 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 Marketing será motivo de rescisión.
 - 3) Con el fin de desanimar a cualquier FBO a que aliente a otros FBO a eludir la prohibición de acumulación de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un FBO rescindido los bonos pagados por producto devuelto por un FBO rescindido.
- (c) **Compra por intermediario.** Se le prohíbe a un FBO comprar productos a nombre de otra persona que no sea el suyo propio.
- (d) **Vender a otro FBO.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un FBO vender producto a cualquier otro FBO que no sea su FBO patrocinado personalmente, pero con un descuento no inferior al 30%. Cualquier otra venta a otro FBO, ya sea directa o indirectamente, es una transacción prohibida, tanto para el FBO que hace la venta como para el que hace la compra. No se permitirán los Cajascrédito equivalentes de dicha venta prohibida con el propósito de cumplir con el requisito de Activo o los

requisitos de calificación para cualquier otro beneficio dentro del Plan de Marketing. Se harán los ajustes correspondientes por este incumplimiento.

- (e) Se le prohíbe a un FBO involucrarse en actividades que estén prohibidas en las secciones 17.10, 19.02 y 20, según se establece en el presente.
- (f) Se le prohíbe a un FBO aparecer, ser mencionado, o permitir que el nombre o imagen del FBO aparezca o sea mencionado en cualquier material promocional, de reclutamiento o solicitud para cualquier otra compañía de ventas directas.
- (g) Se le prohíbe a un FBO realizar cualquier acción u omisión que evidencie un desprecio intencional y negligencia grave de las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.

(h) Vender en tiendas.

- 1) Salvo lo dispuesto en la presente sección a continuación, se le prohíbe a un FBO permitir que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas minoristas, economatos militares, mercados de las pulgas, mercadillos u otras exhibiciones de ese tipo. Sin embargo, las 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 Sede central.
- 2) A un FBO que tenga un negocio de servicios, peluquería, salón de belleza o gimnasio, se le permitirá exhibir y vender productos dentro de ese negocio, tienda o salón. Sin embargo, se le prohíbe a estos FBO colocar letreros exteriores o exhibiciones en escaparates para promocionar la venta de los productos de la Compañía.
- 3) Se le prohíbe a un FBO vender o promocionar productos de la marca Forever, excepto en su empaque original. Sin embargo, los productos pueden promocionarse y servirse en restaurantes en vasos o porciones.

(i) Usar material no autorizado. Se requiere aprobación previa y por escrito de la Compañía para usar, producir o vender cualquier material o herramienta de ventas que no haya sido proporcionado por FLP.

- 1) Se le prohíbe a un FBO promover o vender cualquier ayuda para impulsar ventas, materiales de capacitación, sitios web o aplicaciones que no hayan sido proporcionados por FLP, excepto a los FBO dentro de su línea descendente. Dichos materiales ofrecidos para la venta a

su propia línea descendente deben ser aprobados por FLP y venderse a un precio razonable.

- (j) **Vender en línea.** Se le prohíbe a un FBO efectuar ventas de los productos de Forever utilizando cualquier canal de ventas con base en Internet que no sea la tienda minorista proporcionada por la Compañía en foreverliving.com.mx, o en un sitio web de un FBO independiente aprobado, tal como se define en la Sección 17 del presente documento.
- (k) **Vender a otros para reventa.** Se le prohíbe a un FBO vender los productos de FLP a cualquier persona con el propósito de revenderlos, o encargar a otros la venta de los productos de FLP.
- (l) **Patrocinar un FBO en otra Compañía.** Se le prohíbe a un FBO, ya sea directa o indirectamente, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar a un FBO, cliente de FLP o alguien que haya sido un FBO o Cliente en los últimos doce (12) meses, así como alentar a dicha persona de cualquier manera a promover oportunidades en programas de marketing de cualquier compañía de ventas directas que no sea FLP.
- (m) Se le prohíbe a un FBO desacreditar a otros FBO, los productos/servicios de FLP, el Plan de Marketing y Compensación, o los empleados de FLP ante otros FBO o terceros. Cualquier pregunta, sugerencia o comentario con respecto a estos asuntos deberá dirigirse por escrito únicamente a las oficinas corporativas de FLP.
- (n) **Hacer afirmaciones sobre los productos.** Los FBO 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 afección médica. Los productos de Forever destinados a ser ingeridos en el cuerpo son únicamente nutricionales 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 ni distribuye ningún producto que se considere o sea descrito como medicamento, tratamiento o cura.
- (o) **Hacer declaraciones sobre ganancias.** Los FBO no pueden hacer ninguna representación falsa o engañoso, expresa o implícitamente, con respecto a la cantidad o nivel de ingresos que un FBO potencial puede esperar ganar. Dichas representaciones incluyen, entre otras, representaciones y/o imágenes utilizadas para mostrar un estilo de vida mejorado de forma significativa, lujoso o extravagante.
- (p) **Operar un negocio mediante un intermediario.** Se prohíbe que un Negocio de Forever, y cualquier línea descendente resultante, sea creado u operado mediante un intermediario, ya sea de forma intencional o inadvertida, 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 productos.** 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) **Hacer publicidad del precio de los productos.** 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 PMS .
- (s) Se le prohíbe a un FBO intentar, de cualquier manera, inducir, coaccionar o persuadir a otro FBO para que, por cualquier razón, deje de hacer negocios o disminuya sus actividades de desarrollo del negocio.
- (t) **Conducta inapropiada.** Forever tendrá el derecho exclusivo de rescindir, sin aviso, la concesión de un FBO si este incurre en una conducta que, a juicio razonable de Forever:
 - 1) es contraria al espíritu de Forever;
 - 2) no es propia de un representante o FBO de Forever;
 - 3) daña o podría dañar los intereses de Forever; o
 - 4) daña o podría dañar la reputación de Forever.

Tras la recisión conforme a esta Sección (t), el FBO tiene prohibido hacer declaraciones derogatorias o despectivas sobre Forever ante cualquier tercero.

17 Políticas de la Compañía

- 17.01 (a) La relación entre el FBO y FPLM es de naturaleza contractual. Sólo personas adultas, de 18 años de edad o mayores, pueden firmar un contrato con FPLM para ser FBO.
- 1) Se le permitirá a un FBO, sujeto a condiciones específicas, registrar una entidad comercial de propiedad cerrada para manejar su negocio Forever. Una entidad comercial de propiedad cerrada se definirá como una entidad comercial manejada por el FBO principal y original, o si lo requiere la ley o está aprobado por FPLM, se permitirán dos (2) accionistas, propietarios, integrantes, o administradores, quienes deberán estar involucrados directamente en las operaciones diarias del negocio (de aquí en adelante llamado "Entidad Comercial"). Además de cumplir con todos los requisitos normativos del Negocio de Forever y de las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta

Profesional de FLPM, al FBO(s) se le pedirá que firme un Acuerdo de Entidad Comercial de Forever, el cual complementará y será incorporado y considerado como parte del Acuerdo de Representante de Negocio de Forever, describiendo los términos y condiciones adicionales bajo los cuales el FBO acepta operar como Entidad Comercial. El Acuerdo de Entidad Comercial de Forever puede obtenerse en el enlace de Formularios y Descargas disponible debajo de “Mi Negocio” al ingresar como FBO en foreverliving.com.mx.

- 2) El FBO es el único responsable de buscar consejo profesional e individual con respecto a establecer una Entidad Comercial, los impuestos correspondientes y cualquier cuestión legal pertinente. FLPM rechaza explícitamente cualquier responsabilidad y obligación que tengan que ver con la decisión de un FBO de operar su Negocio de Forever como Entidad Comercial. FLPM no representa ni dará ningún consejo relacionado con cuestiones impositiva, legales o de contabilidad con respecto a asignar un Negocio de Forever a una Entidad Comercial.
 - 3) La Compañía no será responsable por pérdidas de ganancia, indirecta, directa, especial, o daños consecuentes, ni por cualquier pérdida incurrida o sufrida por un FBO como resultado de transferir su concesión de Forever a una Entidad Comercial.
- (b) A un FBO se le considera un Contratista Independiente y se requiere que realice sus negocios dentro de los términos del Acuerdo 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 de Forever está constituido por la persona nombrada en el formulario de Inscripción como Representante de Negocio de Forever que se encuentra en los registros de la Sede central.
- Si el cónyuge legalmente casado de un FBO desea crear su propio Negocio de Forever, debe hacer esto al patrocinarse directamente debajo de su cónyuge o directamente debajo del Patrocinador de su cónyuge.
- Si el cónyuge legalmente casado de un FBO que haya sido rescindido desea crear su propio Negocio de Forever dentro de un año de la fecha de rescisión, debe hacer esto al patrocinarse directamente debajo del Patrocinador anterior del FBO rescindido. Sin embargo, si se inscribe un año o más después de la rescisión, el cónyuge puede elegir como Patrocinador a cualquier FBO.
- (d) Un FBO será responsable de administrar adecuadamente su Negocio de Forever, específicamente, entre otros, evitar que integrantes de su familia utilicen información obtenida a través de dicho Negocio de Forever para eludir el cumplimiento de las Políticas de la Compañía y el Código de

Conducta Profesional requeridas o resultantes del Negocio de Forever del FBO. El incumplimiento del FBO en administrar adecuadamente su Negocio de Forever puede resultar su rescisión.

- (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 de ese país extranjero y estar sujeto a las políticas de resolución de controversias aquí establecidas.
- 17.02 FLPM acepta vender productos al FBO y pagar bonos por volumen, según se establece en el Plan de Marketing de la Compañía, siempre y cuando el FBO no viole dicho contrato de FBO con FLPM.
- 17.03 Un FBO puede desarrollar sus propias técnicas de marketing, 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 de Forever heredado, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquier transferencia será anulada. Para fines de esta disposición, un cambio en el interés beneficiario de un Negocio de Forever mantenido en fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual necesita aprobación por escrito por parte de la Compañía para ser válida.
- 17.05 Excepto según lo establecido en el presente, se le prohíbe a un FBO, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinador. FLP solo considerará válida la primera Inscripción recibida por la Sede central. Las inscripciones posteriores serán rechazadas.
- 17.06 Cuando un FBO cambia su residencia a otro país, debe notificar al país de residencia anterior para que se pueda cambiar su dirección 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 Obtenido, bonos, informes de la actividad de sus líneas descendentes, cargos o cambios, el FBO debe notificar a FLPM dentro de los sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLP no se responsabiliza por errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.
- 17.08 **Rescisión voluntaria.**
- (a) Un FBO puede rescindir su Negocio de Forever al presentar una solicitud por escrito, firmada por las personas nombradas que aparecen en el Negocio de Forever aprobado y actual. La fecha de entrada en vigencia de la rescisión es la fecha en la cual la Sede central acepta la solicitud de rescisión. El FBO rescindido renuncia al nivel actual de ventas y a todas las líneas

descendentes, incluyendo aquellas en países extranjeros, establecidas al momento de la rescisión.

- (b) Una vez que un FBO rescinda su Negocio de Forever, el cónyuge (si está en el mismo Negocio del FBO) también se considera como rescindido.
- (c) Despues de 12 meses, un FBO rescindido puede volver a presentar una solicitud, sujeta a aprobación de la Sede central. Despues de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Cliente Preferente y no se le restaurará su organización en línea descendente anterior.
- (d) Si el FBO rescindido es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene Gerentes Reconocidos de 1^a Generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados para el Patrocinador recientemente elegido.
- (e) El Gerente Reconocido Patrocinado que haya sido rescindido seguirá siendo considerado para el nivel del broche del Gerente de su Patrocinador anterior.

17.09 Recisión y suspensión por causa justa

- (a) Recisión significa la pérdida de todos los privilegios y derechos contractuales, internacionales y domésticos, disponibles para un FBO, incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. La rescisión resultará en la incapacidad de calificar para bonos y el cese de la participación en todos los demás programas de beneficios patrocinados por la Compañía.
- (b) Un FBO rescindido, bajo solicitud de FLP, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o bonos recibidos de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicha rescisión. Despues de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del FBO rescindido, los bonos a los que se perdió derecho, causadas por tal rescisión, serán pagados al siguiente FBO calificado en línea ascendente que no esté en violación de las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.
- (c) Despues de 12 meses, un FBO rescindido puede volver a presentar una solicitud, sujeta a aprobación de la Sede central. Despues de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Cliente Preferido y no se le restaurará su organización en línea descendente anterior.
- (d) La suspensión es una condición temporal que prohíbe a un FBO hacer pedidos, recibir ganancias y pagos de bonos, y patrocinar a otros FBO.
- (e) Las ganancias y bonos de un FBO Suspendido serán retenidas hasta que el FBO sea restituido o rescindido. Si es restituido, se le harán al FBO los pagos retenidos; de otra manera, estos serán desembolsados de acuerdo con el Plan de Marketing de FLP.

- (f) Si el FBO rescindido es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene Gerentes Reconocidos de 1^a Generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados para el Patrocinador recientemente elegido.
- (g) El Gerente Reconocido Patrocinado que haya sido rescindido seguirá siendo considerado para el nivel del broche del Gerente de su Patrocinador anterior.

17.10 Políticas de Internet.

- (a) **Venta de productos en línea.** Para mantener la integridad de la marca de FLP, su línea de productos y la relación entre los FBO y los clientes, a un FBO se le ofrecen las siguientes opciones de sitios web en Internet. Primero, un FBO puede comprar un sitio web de FBO aprobado por la Compañía, FLP360, para comercializar productos en línea usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en www.foreverliving.com.mx. 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 prácticamente nunca abandonan el sitio web del FBO. De manera alternativa, un FBO puede establecer un “Sitio Web del FBO aprobado” conforme a los términos y condiciones adicionales enumerados en el Anexo 1, anexado aquí y el cual se ha incorporado a estas Políticas de la Compañía.
- (b) Está prohibido patrocinar a un FBO en línea por medio de aplicación de firma electrónica o formulario en línea, que no sea una solicitud directa o a través del enlace al sitio oficial de la Compañía en www.foreverliving.com.mx.
- (c) **Publicidad electrónica.** Se permitirán los sitios web independientes de FBO que hayan sido aprobados por la Compañía o que formen parte de un banner en línea o anuncios de publicidad que cumplan con las pautas de publicidad de la Compañía y que hayan sido aprobados por la Compañía. Los banners 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 a un 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 pautas de publicidad y promoción.
- (d) **Restricciones adicionales sobre el uso de Internet.** Un FBO no podrá incluir nombres pertenecientes a la Compañía o información de propiedad (a saber, Forever Living Products México, marcas registradas o nombres comerciales de Forever, nombres de productos de FLP) en sus banners en línea, anuncios de publicidad y publicidad en motores de búsqueda (a saber, Google Ads) que puedan confundir a los visitantes en cuanto a la identidad de la fuente y/o de algún modo crear la impresión de que el visitante está en

realidad visitando el sitio web oficial de la Compañía. Debes dejar en claro que eres un Representante de Negocio de Forever y solo enlazar a tu sitio oficial personalizado de Forever <https://abc.flp.com>, siendo que “abc” corresponde al nombre escogido por el FBO para su sitio, o enlazar a un sitio web de FBO Aprobado. La dirección del URL o dominio debe coincidir con tu página de destino.

18 Requisitos legales

18.01 Resolución de Controversias/ Exención de Juicio por Jurado

- (a) Si surgiera una discrepancia o reclamo con respecto a la relación del EMPRESARIO INDEPENDIENTE o los productos de FLP, que no pueda ser resuelta por medio de negociaciones, la Compañía y el EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 a sus respectivos derechos a un juicio por jurado, y resolverán su disputa mediante arbitraje administrado por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, (CANACO), ubicada en la Ciudad de México, de conformidad con el reglamento de procedimientos de la Comisión Permanente de Arbitraje de la CANACO (El reglamento) dicho Arbitraje único y exclusivo medio para solución de controversias entre las partes, incluyendo controversias que surjan en posterioridad a la terminación del contrato. Consecuentemente, las partes acuerdan expresamente que no iniciarán o mantendrán acción alguna ante Tribunales Judiciales o Autoridades Administrativas sobre ninguna controversia derivada de este contrato salvo que y hasta que haya sido sometida y resuelta en los términos de la presente cláusula y ello para el único y exclusivo efecto de la ejecución del laudo arbitral. El arbitraje se conducirá en el idioma español y se llevará a cabo en la Ciudad de México. El derecho aplicable al fondo del litigio será el Derecho Mercantil Mexicano, incluyendo el código de comercio mexicano, suplementado por el Código Civil de la Ciudad de México. La parte en cuyo favor se emita el laudo, tendrá derecho a recuperar el costo y gastos del procedimiento arbitral incluyendo, sin limitación, los honorarios de abogados, así como los gastos incurridos y la cuota administrativa con motivo de la administración del procedimiento arbitral.
- (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 sede central de FLP en el condado de Maricopa, Arizona. Un FBO que participe en el programa de patrocinio internacional está de acuerdo y acepta que cualquier controversia 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 controversias de Forever Living.com y Forever Living Products International, LLC., según lo establecido anteriormente y como se indica en el sitio web de la Compañía de FLP en www.foreverliving.com.

18.02 Transferencias testamentarias

- (a) La transferencia o asignación de un Negocio de Forever está prohibida, excepto en caso de muerte, separación legal o divorcio .
- (b) Todas las Solicitudes de Representante de Negocio de Forever que contengan dos firmas, independientemente de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como la creación de una copropiedad con derecho de supervivencia. Si el FBO vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, el tratamiento será el de propiedad comunitaria con derecho de supervivencia. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos FBO firmantes, el Negocio de Forever será transferido automáticamente al sobreviviente. Este será el caso, independientemente de lo que se haya establecido en el Testamento del primer FBO que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Representante de Negocio de Forever, 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 Sede central para expresar sus necesidades al respecto y determinar si estas pueden atenderse. Ten en cuenta que no podrá hacerse ningún cambio en el Negocio de Forever mientras usted esté vivo, excepto en caso de una separación legal o divorcio.
- (c) Si la Solicitud de concesión de una persona legalmente casada tiene marcada la casilla de estado civil como 'Casado', pero la Solicitud sólo tiene la firma de uno de los cónyuges, la Compañía tratará su Negocio de Forever como si fuera una copropiedad con derecho de supervivencia.
- (d) Las Solicitudes de Representante de Negocio de Forever que tengan la casilla de estado civil marcada como 'Soltero', y en las que solo aparezca una firma, serán consideradas por la Compañía en consecuencia.
- (e) Para transferir el Negocio de Forever de una persona soltera después de su muerte, dicho FBO deberá tener un Testamento o un Fideicomiso de Cesionario.
- (f) La Compañía reconoce la copropiedad con derecho de supervivencia y el uso de Fideicomisos de Cesionario como medios legales para la tenencia de un Negocio de Forever, y en caso de la muerte de un FBO, como medios para transferir el Negocio de Forever al Sobreviviente o beneficiario nombrado respectivamente sin tener que recurrir a los procedimientos de validación para adjudicar la propiedad al heredero designado.

- (g) Si el Negocio de Forever está asignado a una Entidad Comercial, la muerte del accionista principal no eliminará al Negocio de Forever de la Entidad Comercial, siempre y cuando la propiedad de la Entidad Comercial se mantenga en conformidad con las Políticas de la Compañía que rigen la propiedad de dicha Entidad Comercial. 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 esta.
- (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 proporcionar una notificación de dicho fallecimiento a la Sede central de FLP de su país. Dicha notificación debe incluir una copia certificada del certificado de defunción, una copia certificada del Testamento o del Fideicomiso de Cesionario, o de la Orden Judicial, autorizando la transferencia del Negocio de Forever a un sucesor calificado. Después de seis (6) meses de la fecha de fallecimiento, FLP puede eliminar al FBO fallecido del Negocio de Forever. Se requerirá dar aviso oportuno y proporcionar la documentación exigida para atender a los intereses del sucesor, con el fin de prevenir una suspensión y/o rescisión del Negocio de Forever. Si se basa en razones válidas, puede enviarse una solicitud para una extensión razonable de tiempo con el fin de proporcionar los documentos de transferencia a la Sede central de FLP del país del FBO fallecido antes de que se termine el período de seis (6) meses. FLP se reserva el derecho de hacer pagos al sobreviviente copropietario, beneficiario, fideicomisario o al representante personal 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 de 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 para ser archivada por 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 la condición de FBO, siempre y cuando no se viole el acuerdo de Representante de Negocio de Forever, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar el Negocio de Forever 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 fines de cumplimiento con los términos de la política del Acuerdo de Representante de Negocio de Forever. Una violación de las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional por parte de una de las personas antes mencionadas puede resultar en la rescisión del Negocio de Forever.
- 5) La posición que se pueda heredar en un Negocio de Forever dentro del Plan de Marketing de la Compañía está limitada a reconocimiento no más allá del nivel de Gerente. Sin embargo, los bonos serán pagados en los mismos niveles y requisitos que tenía el fallecido. Todos los Gerentes Patrocinados que pertenezcan al Negocio de Forever serán reclasificados como Gerentes Heredados, que posteriormente pueden calificar como Gerentes Patrocinados como se indica en la Sección 5.04(e). Las posiciones del Negocio de Forever que estén por debajo de Gerente serán heredadas en ese nivel.

18.03 Transferencias por causa de divorcio

- (a) Durante un divorcio pendiente o negociación de acuerdo de propiedad, FLP continúa efectuando pagos al FBO, tal como lo estuvo haciendo antes de la acción pendiente.
- (b) En caso de divorcio o separación legal, un acuerdo de liquidación de bienes legalmente exigible podría designar que el Negocio de Forever sea entregado a un cónyuge o al otro. Sin embargo, el Negocio de Forever no podrá ser dividido. Solo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de este Negocio de Forever. El otro cónyuge puede elegir establecer su propio Negocio de Forever en el mismo nivel del Plan de Marketing, pero no en un nivel superior a Gerente, como está establecido con el ex-cónyuge. El otro cónyuge en cuestión deberá ser patrocinado por el patrocinador original o por el ex cónyuge. El nuevo Negocio de Forever del otro cónyuge será considerado por el patrocinador como Heredado hasta que sea recalificado.

19 Convenios restrictivos

- 19.01 En la medida permitida por la ley, FLP, sus directores, funcionarios, accionistas, empleados, asignados y agentes (colectivamente denominados los "Asociados") no serán responsables por, y el FBO exime a FLP y sus Asociados y renuncia a todo reclamo, por cualquier pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o consecuentes, y por cualquier otra pérdida incurrida o sufrida por el FBO como resultado de: (a) incumplimiento por parte del FBO del Acuerdo de

Representante de Negocio de Forever de los Procedimientos, las Políticas de la Compañía de FLP, y del Código de Conducta Profesional; (b) la promoción u operación del Negocio de Forever del FBO y las actividades del FBO relacionadas con este; (c) datos o información incorrectos o erróneos del FBO proporcionados a FLPY o a sus Asociados; o (d) el incumplimiento del FBO en proporcionar cualquier información o datos necesarios para que FLPY opere su negocio, incluyendo, entre otros, la inscripción y aceptación del FBO en el Plan de Marketing de FLPY y el pago de bonos 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 FLPY Y DE SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMO RELACIONADO CON LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, ENTRE OTROS, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN BASADA EN EL CONTRATO, AGRAVIO O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE EL FBO HAYA COMPRADO A FLPY Y QUE ESTÉN EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDOS.

19.02 Licencia limitada para usar las marcas de la Compañía

- (a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLPY y otros nombres que sean adoptados por FLPY, incluyendo los nombres de los Productos de FLPY, son nombres comerciales registrados y marcas registradas de la Compañía.
- (b) Por el presente, todo FBO tiene permiso de FLPY para usar las marcas registradas, marcas de servicio y otras marcas de FLPY (de aquí en adelante llamadas colectivamente como “Marcas”), junto con el rendimiento de los deberes y las obligaciones del FBO, bajo el Acuerdo de Representante de Negocio de Forever y las políticas y procedimientos correspondientes. Todas las Marcas son y permanecerán como propiedad exclusiva de “FLPY”. Las Marcas solo podrán usarse según se autoriza en el Acuerdo de Representante de Negocio de Forever y en las políticas y procedimientos correspondientes de FLPY. El permiso que aquí se concede solo estará en vigencia mientras el FBO esté en buenos términos y cumpla con las políticas y procedimientos de FLPY. Sin embargo, se prohíbe que un FBO se declare como propietario de las Marcas de FLPY (a saber, registrar un nombre de dominio en la Web usando el nombre de “FLPY”, “Forever Living” o cualquier otra Marca de FLPY de cualquier manera o forma), a menos que tenga aprobación por escrito de FLPY. Estas Marcas son de gran valor para FLPY y solo se suministran a cada FBO para el uso del FBO y de manera expresamente autorizada.
- (c) Los FBO no podrán usar ningún material escrito, impreso, grabado o cualquier otro material en la publicidad, promoción o descripción del producto o del programa de marketing de FLPY, 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 FBO no pueden alterar el empaque, etiqueta o instrucciones de uso de ningún producto de FLP, o recomendar que un producto sea usado de manera diferente a la indicada en el material de la Compañía.

20 Información confidencial y Acuerdo de confidencialidad

- 20.01 (a) Los informes de líneas descendentes y todo otro informe e información genealógica, incluyendo, entre otras, información de la organización en línea descendente e informes de resumen de comisiones, son privados, exclusivos y confidenciales para 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 de ventas en línea 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 el negocio de FLP y esta información está disponible para el FBO única y exclusivamente con el propósito de fomentar la venta de los productos de FLP y la gestión de clientes potenciales, capacitación y patrocinio de terceros que tal vez deseen convertirse en FBO, y para continuar desarrollando y promoviendo su negocio de 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 otras personas que pudieran obtener ganancia económica si fuera divulgada o utilizada; y
 - 2) sea razón de esfuerzos, razonables bajo las circunstancias, para mantener su confidencialidad.
- (e) Siempre que FLP pone información a disposición del 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 otras personas que no sean FBO, 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 incompatible con los derechos de FLPN.
- (i) **Convenios restrictivos adicionales.** En consideración a FLPN por recibir Información Confidencial o sus Secretos Comerciales, el FBO esencialmente está de acuerdo en que mientras dure el término de su Negocio de 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 FLPN con otro FBO. Sin limitar el carácter general de lo anterior, por el tiempo que dure el Negocio de Forever, el FBO está de acuerdo en que, directa o indirectamente, no contactará, solicitará, persuadirá, inscribirá, patrocinará ni aceptará a otro FBO, cliente de FLPN, o cualquiera que haya sido un FBO o Cliente de FLPN durante los últimos doce (12) meses, como parte de programas de marketing de cualquier compañía de ventas directas que no sea FLPN, 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 de Forever ejecutado previamente entre FLPN y el FBO, 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 rescisión de dicho Acuerdo de Representante de Negocio de Forever.

21 Garantías, devolución de productos y recompra

21.01 Los siguientes períodos de tiempo deberán ser aplicados, excepto cuando sean modificados por las leyes locales.

21.02 FLPN garantiza satisfacción y que sus productos estarán libres de defectos y cumplirán sustancialmente con las especificaciones del producto. Para todos los productos de FLPN, excluyendo material y productos en promoción, estas garantías se extenderán por un período que terminará a los noventa (90) días a partir de la fecha de compra.

Clientes Minoristas/Preferidos:

21.03 (a) A los Clientes Minoristas/Preferentes se les garantiza 100% de satisfacción con el producto. Durante los treinta (30) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista/Preferente puede:

- 1) Obtener un nuevo reemplazo por cualquier producto defectuoso; o
 - 2) Cancelar la compra, devolver el producto y obtener un reembolso total del precio de compra, excluyendo el costo de envío.
- (b) En todos los casos, se requerirá aviso formal, comprobante de compra y devolución oportuna del producto para ser entregado al lugar donde se hizo la compra. FLP se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.
- (c) Cuando los Clientes Minoristas/Preferidos adquieran los productos de FLP en o a través de la tienda en línea de la Compañía, y posteriormente se devuelven estos para obtener un reembolso, la ganancia y el bono que fueron pagadas se volverán a cobrar al FBO(s) que se benefició de la venta.
- (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 controversia, FLP determinará los hechos y resolverá el asunto. Si FLP hace entrega de dinero en efectivo, lo mismo le será cobrado a los FBO que se beneficiaron con la venta del producto.

Proceso de reembolso y recompra para FBO

- 21.04 Durante los períodos indicados de garantías respectivos, 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. Las devoluciones repetitivas de productos por las mismas partes pueden ser rechazadas.
- 21.05 (a) FLP recomprará cualquier producto de FLP que no se haya vendido y en condición de venta, con excepción de material, y que se haya comprado dentro de los doce (12) meses anteriores a la rescisión de un FBO de su Negocio de Forever. Dicha recompra se hará cuando el FBO rescindente primero dé un aviso por escrito a FLP acerca de su intención de rescindir su Negocio de Forever y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con este. El FBO rescindente deberá devolver a FLP todos los productos por los cuales estás 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 Preferido, la Ganancia de Cliente Preferido se deducirá del FBO al cual

se le pagó. Si el producto devuelto es más de 1Cajacrérito, los Bonos y Cajascrérito recibidos por la línea ascendente del FBO resincidente por los productos devueltos, será deducida de la línea ascendente. Si los Cajascrérito fueron usados para cualquier avance de nivel del FBO o de la línea ascendente, esos avances podrían ser recalculados después de deducir los Cajascrérito para determinar si los avances deberían seguir en vigencia.

- (c) Si un FBO resincidente devuelve cualquier Paquete Combo, y a este le falta algún producto, el reembolso y las deducciones de la línea ascendente serán calculados como si todo el Paquete Combo hubiese sido devuelto, y luego el precio de los productos que faltan será deducido del reembolso que se haga.
 - (d) Después de la verificación de los hechos, el FBO recibirá un cheque de reembolso de FLPN por la cantidad igual al costo para FBO de los productos que se están devolviendo, menos los bonos recibidos personalmente y el costo de manejo, envío y cualquier otra deducción correspondiente.
 - (e) Después de recuperar cualquier costo o daño que resulten de la conducta inapropiada del FBO resincidente, si la hay, FLPN eliminará al FBO del Plan de Marketing de FLPN, y toda su organización en línea descendente ascenderá directamente bajo el patrocinador del FBO resincidente en su secuencia de generación actual.
- 21.06 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 con criterio. El Patrocinador deberá hacer todo esfuerzo por proporcionar pautas recomendadas al FBO con el fin de que solo compre 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”.

22 Código de Conducta Profesional

22.01 Integridad, respeto y diligencia

- (a) Nos orgullece, no solo lo que hemos logrado, sino también cómo lo hemos logrado. De hecho, mucho de lo que atrae a los potenciales y nuevos Representantes de Negocio a la Compañía es su bien merecido legado de integridad, el respeto que mostramos a los demás y la diligencia con la que desarrollamos negocios de Forever exitosos. Como Representante de Negocio, te invitamos a examinar más detenidamente el papel que desempeñas en mantener estos valores centrales y las normas fundamentales de conducta, de una manera que sume 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 la posible rescisión.

22.02 Esfuerzo, sacrificio y dedicación

(a) Los Representantes de Negocio de Forever enseñan los principios de las ventas directas y el marketing social a sus equipos, enfatizando que, como cualquier otra actividad que valga la pena, se requiere esfuerzo y sacrificio para tener éxito. La flexibilidad y los beneficios que ofrece la Oportunidad de Forever la obtienen aquellos que se dedican a una rutina de trabajo arduo durante un largo período de tiempo.

22.03 Los FBO son desarrolladores

(a) Los Representantes de Negocio de Forever son desarrolladores. Ellos desarrollan sus negocios minoristas individuales, su negocio patrocinado de primera línea y su equipo multigeneracional. No toleramos el derribar, desarmar o desalentar a otros de desarrollar sus respectivos negocios.

22.04 No hacer afirmaciones médicas, de estilo de vida o de ingreso

(a) Los Representantes de Negocio de Forever son sinceros al hablar de las expectativas al no hacer afirmaciones exageradas sobre la Compañía, las capacidades de sus productos o las recompensas disponibles dentro de su Plan de Marketing, ya sea en persona o a través de las redes sociales. Esto incluye afirmaciones médicas y proyecciones de ingresos falsas o engañosas de cualquier tipo.

22.05 Lealtad

(a) Los Representantes de Negocio de Forever son leales en todo momento a la Compañía, su personal y representantes, y a otros colegas Representantes de Negocio colegas al evitar los chismes, las críticas y la ‘política’ interna.

22.06 Profesional de Ventas Directas orgulloso

(a) Los Representantes de Negocio de Forever lucen y actúan como profesionales orgullosos de ventas directas y de marketing social.

22.07 Enseñar buenos principios para establecer redes de contacto

(a) Los Representantes de Negocio de Forever enseñan a sus Representantes de Negocio de en línea descendente y sus equipos, buenos principios para establecer redes de contacto y de conducta personal.

22.08 Actitud positiva

(a) Los Representantes de Negocio de Forever muestran una actitud positiva, tanto en su forma de hablar como en su conducta, ya sea en persona o a

través de las redes sociales, a todos los otros Representantes de Negocio, en un espíritu de cooperación y de trabajo en equipo.

22.09 Apoyo a colegas Representantes de Negocio

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

22.10 Cumplimiento con las Políticas de la Compañía, el Código de Conducta Profesional y el Código de Ética de la Asociación de Ventas Directas (DSA)

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever están al tanto de y cumplen con todos los aspectos de las Políticas de la Compañía, el Código de Conducta Profesional y el Código de Ética de la DSA.

22.11 Participación en los eventos de la Compañía

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever en el nivel de Gerente asisten a la mayoría de los eventos de la Compañía y promocionan estos eventos a sus equipos.

22.12 Liderar con el ejemplo

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever lideran con su ejemplo al patrocinar a nuevos Representantes de Negocio de primera línea, alcanzar 4 Case Credits mensuales y esforzarse por calificar como Gerentes de Liderazgo, y calificar para el Incentivo Ganado, Chairman's Bonus , Eagle Managers Retreat y Global Rally.

22.13 Evitar la compra excesiva de productos

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever alientan a las personas que patrocinan a mantener inventarios de producto acorde a sus necesidades para el consumo personal y su actividad de ventas directas, y evitar la compra excesiva.

22.14 Integridad al patrocinar

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever insisten en que los Representantes de Negocio potenciales sean patrocinados bajo el Representante de Negocio que los introdujo a la Oportunidad de Forever; y se abstienen de patrocinar al cliente potencial de otro Representante de Negocio.

22.15 Cómo hacer frente a retos y problemas

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever le hacen frente a los retos y problemas personalmente y no hacen partícipes a otros Representantes de Negocio de que no estén personalmente involucrados, ni los publican en las redes sociales. Ellos utilizan los canales de comunicación apropiados para

encontrar respuestas o expresar sus preocupaciones, comenzando con su patrocinador y de ahí en adelante con su línea ascendente, o se dirigen a la Compañía si tienes consultas adicionales.

22.16 Abstenerse de promover productos o servicios que no sean de Forever

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever 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 central Internacional.

22.17 Cobro excesivo por asistencia a las reuniones

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever se abstienen de promover u organizar eventos, seminarios, seminarios web o reuniones, independientemente del lugar o la modalidad, dentro del mundo Forever de FBO 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 ingresos a través del Plan de Marketing de Forever.

22.18 Reuniones en las instalaciones de la Compañía

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever demuestran su disposición de ayudar a los colegas FBO, independientemente de la línea de patrocinio, al invitarlos a ellos y sus invitados a las reuniones que se llevan a cabo en las instalaciones de la Compañía.

22.19 Persuadir a los FBO a rescindir su negocio

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever se abstienen de inducir, coaccionar o persuadir, de cualquier manera, a otros Representantes de Negocio para rescindir su posición, dejar de hacer negocios o disminuir sus actividades de desarrollo de negocio por cualquier razón.

22.20 Publicidad del precio de venta de los productos

- (a) Los Representantes de Negocio de Forever se abstienen, de cualquier forma, de hacer 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 PMS .

Anexo 1 – Sitio web aprobado de FBO

Términos y Condiciones

1. General

Un FBO solo puede promocionar y vender los productos de la Compañía a través de una tienda web personal de Forever en www.foreverliving.com.mx 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 solo 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, y dicha 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 cualquier cambio que se les haga a estos a lo largo de la vigencia del acuerdo. Los URL 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 la proporcionará a la Compañía el primer día hábil de cada mes.

En caso de que una FBO tenga la intención de modificar sustancialmente su Sitio Web Aprobado del FBO, el FBO debe notificar a la Compañía antes de que se lance el sitio web modificado y la Compañía confirmará si los criterios de este Anexo se siguen cumpliendo. El Sitio Web Aprobado del FBO, modificado, deberá ser autorizado por adelantado y por escrito por la Compañía antes de su lanzamiento, y dicha 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 afiliados, 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 “Representante de Negocio Independiente de Forever” en todo momento en el Sitio Web Aprobado del FBO;
- (c) Solamente exhiba 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 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 a la venta. Un FBO solo incluirá 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 o afirmar, implícita o explícitamente, que los productos de la Compañía pueden prevenir, diagnosticar, tratar o curar una enfermedad o afección 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 web en todo momento durante el proceso de un pedido;
- (k) Contenga un enlace al sitio web oficial de la Compañía, www.foreverliving.com.mx, 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, mencione 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 lidar 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, entre otras, las de protección de datos y privacidad (incluyendo el Reglamento General para la Protección de Datos (EU) Nº 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 (a saber, 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 (a saber, 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 (a saber, 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 derechos de autor 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 exhibido. 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.mx 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 las redes sociales, la Política de la Compañía y este Anexo. Una página en las redes sociales debe indicar claramente a qué FBO independiente pertenece a fin de prevenir fraude a los consumidores. La página en las redes sociales puede estar enlazada a la de la tienda web personal que tiene el FBO con Forever en www.foreverliving.com.mx o al Sitio Web Aprobado del FBO. Es

responsabilidad exclusiva del FBO que crea y mantiene páginas en las redes 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 hechas a través del Sitio Web Aprobado del FBO y poner a disposición de la Compañía esos detalles 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 cualquier ley y reglamento aplicable. 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 servicio operativo de devolución eficiente, de acuerdo con las estipulaciones establecidas en la Sección 21.03(a) de la Política de la Compañía. Como la Sección 21.03(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 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, entre otras, 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 envíos y manejo deben cumplir con los estándares de calidad habituales, tal como los proporciona la misma Compañía. Esto incluye información de envío y una estimación razonable del tiempo de entrega.
- (e) 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 reclamo de terceros referente a (a) tu uso final o de terceros de un Sitio Web Aprobado del FBO; (b) incumplimiento de los Términos y Condiciones o violación de la ley aplicable por tu parte, usuarios finales o tu contenido; o (c) una controversia entre tú y un usuario final. Tú 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, entre otras, suspensión o incluso rescisión, incluyendo la responsabilidad por cualquier daño causado, del Negocio de Forever del FBO, el

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.