

POLITICAS DE LA COMPAÑIA
CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL
Forever Living Products (Uruguay) S.R.L.
Aprobado 1 de octubre 2020
Vigente el 1 de noviembre 2020

Contenido

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

1 Introducción

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) es una familia internacional de compañías que produce y vende mundialmente exclusivos productos para la salud y la belleza a través de un concepto único que fomenta y apoya el uso y la venta minorista de sus productos por medio de Distribuidores Independientes. FLP proporciona a sus Distribuidores productos de la más alta calidad y el mejor plan de mercadotecnia y personal de asistencia de la industria. Las compañías afiliadas y sus productos brindan una oportunidad para que los Distribuidores y consumidores mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de FLP, y ofrecen igual oportunidad de éxito a cualquiera que desee trabajar apropiadamente con el programa. A diferencia de la mayoría de oportunidades de negocio, existe muy poco riesgo financiero para los distribuidores de FLP, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.
- (b) FLP no garantiza que un Distribuidor logrará éxito financiero. Las bonificaciones en FLP se basan en la venta de sus productos a los Consumidores por parte de los Distribuidores. Estos últimos son contratistas independientes cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.
- (c) FLP tiene un largo historial de éxito. La meta fundamental del Plan de Mercadotecnia de FLP es promover la venta y el uso de productos de alta calidad por los consumidores. El propósito principal de los Distribuidores es crear una organización de ventas con el fin de promover la venta y el uso de estos productos a dichos consumidores.
- (d) Se recomienda a los Distribuidores Independientes en todos los niveles del Plan de Mercadotecnia de FLP realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.
- (e) Los Distribuidores de éxito obtienen conocimientos actualizados del mercado al asistir a juntas de capacitación, al servir a sus propios clientes minoristas, y al patrocinar a otros para que vendan los productos al por menor.
- (f) Los Distribuidores que tienen preguntas o necesitan aclaraciones deben comunicarse con su Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área.
- 1.02 (a) Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional han sido implementadas para proveer restricciones, normas y reglamentos para el procedimiento apropiado de la venta y mercadeo de los productos y para prevenir acciones ilegales, abusivas o impropias. Dichas Políticas se revisan, modifican y se les adiciona de vez en cuando. Las revisiones, modificaciones o enmiendas a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional serán publicadas en el sitio web de FLP en

www.foreverliving.com.uy y entrarán en vigor 30 días después de su publicación.

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

(c) Al firmar la Solicitud de Distribuidor Independiente, todo Distribuidor está de acuerdo en acatar las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional de FLP. El lenguaje en dichas Políticas se refiere específicamente al compromiso contractual que tiene el Distribuidor de sujetarse a las Políticas de la Compañía de FLP y al Código de Conducta Profesional en su totalidad. Al hacer pedidos a FLP el Distribuidor asume el compromiso de conocer la última versión de ambos documentos y está reafirmando dicho compromiso de observar las mismas en su totalidad. Cualquier medida o ausencia de medida, que resulte en el mal uso, tergiversación o violación de las Políticas de la Compañía y/o del Código de Conducta Profesional, puede ser causa de terminación de la licencia otorgada para usar las marcas registradas, marcas de servicios, y otras marcas de FLP, incluyendo los derechos de comprar y distribuir los productos de FLP.

2 Definiciones

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

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

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

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

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

Bonificación por Volumen: Un pago que se le hace a un Líder de Ventas calificado, de un 3 a 13% del SRP de las Ventas Acreditadas Personales de

su Distribuidor en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente.

CC: Cajacrédito.

Cajacrédito: valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, bonificaciones, premios e incentivos ganados que se dan al Distribuidor, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLP. Se otorga un Cajacrédito por 214 USD, precio minorista sugerido, de ventas de producto que el Distribuidor compre a la Compañía. Todos los Cajacréditos se calculan mensualmente.

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

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

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

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

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

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

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

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

Calificado para el Precio al Por Mayor: El derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor. Un Distribuidor está calificado permanentemente para comprar al precio al por mayor después de haber comprado 2 cajacréditos domésticos en cualquier periodo de 2 meses consecutivos.

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

Cliente Minorista o Consumidor: Es aquel que compra productos de Forever a través de los medios autorizados, para su uso personal, que se encuentra amparado por la normativa que regula las relaciones de consumo (Ley 17.250) y aún no ha solicitado ser Cliente Novus al enviar una Solicitud a la Compañía.

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

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

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

Doméstico: perteneciente al País de Residencia del Distribuidor.

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

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

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

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE Repatrocinado: un Distribuidor que ha cambiado su Patrocinador después de 12 Meses sin actividad.

Distribuidor Independiente (DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE): Un individuo, que habiendo comprado producto equivalente a 2 Cajacréditos Domésticos en dos meses consecutivos, en cualquier Compañía Operadora, califica para el Precio al

Por Mayor (puede comprar producto al precio al por mayor) y recibe un descuento del 30% del precio minorista; y además califica para un descuento personal del 5% al 18% del precio minorista en compras personales, dependiendo de su nivel en el Plan de Mercadotecnia de Forever.

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

Gerente Águila: un Gerente que ha alcanzado el estatus de Gerente Águila.

Gerente Gema: un Gerente que ha desarrollado por lo menos 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación.

Gerente Heredado: (Véase 5.04)

Gerente No Reconocido: (Véase 5.02)

Gerente Patrocinado: (Véase 5.03)

Gerente Reconocido: (Véase 5.01)

Gerente Transferido: (Véase 5.04)

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

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

Líder de Ventas Activo: un Líder de Ventas que tiene 4 ó más Cajacréditos Activos en su País de Residencia durante un mes calendario, uno de los cuales, por lo menos, es un Cajacrédito Personal. El estatus de Activo de un Líder de Ventas se establece cada mes, y es parte del requisito de calificación para recibir las Bonificaciones de Volumen y de Liderazgo, Bonificaciones Gema, pagos del Incentivo Ganado, el estatus de Gerente Águila, gastos de Rally, y el "Chairman's Bonus".

Línea Ascendente: los Distribuidores en la línea genealógica ascendente de un Distribuidor.

Línea Descendente: todos los Distribuidores patrocinados bajo un Distribuidor Independiente, sin importar cuántas generaciones en línea descendente.

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

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

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

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

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

País Participante: Un país que ha calificado para participar en el Incentivo Chairman’s Bonus al generar por lo menos 3000cc durante cualesquier tres meses en el año calendario anterior (3000cc durante cualesquier dos meses si está recalificando), y que produce por lo menos un calificado al incentivo Chairman’s Bonus.

Patrocinador: un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que inscribe a otro DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE personalmente.

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

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

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

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

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

SRP: Precio Recomendado de Venta al Público.

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

VB: Bonificación por Volumen.

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

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

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

3 Garantías, Devolución de Producto y Recompra

- 3.01 Los siguientes períodos de tiempo deberán ser aplicados, sin perjuicio de las normas nacionales y/o departamentales que resulten aplicables dentro del territorio nacional y/o departamental.
- 3.02 FLP garantiza satisfacción y que sus productos estarán libres de defectos y cumplirán sustancialmente con las especificaciones del producto. Para todos los productos de FLP, excluyendo literatura y productos en promoción, estas garantías se extenderán por un período que terminará a los treinta (30) días a partir de la fecha de compra.

Clientes Minoristas o Consumidores/Novus:

- 3.03 (a) A los Clientes Minoristas/Novus se les garantiza 100% de satisfacción con el producto. Durante los treinta (30) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista/Novus puede:
- (1) Obtener un nuevo reemplazo por cualquier producto defectuoso; o
 - (2) Cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total del precio de compra, excluyendo el costo de despacho.
- (b) En todos los casos, se requerirá aviso formal, comprobante de compra y devolución del producto dentro de las fechas establecidas para ser entregado al comprador original. FLP se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.
- (c) Cuando los Clientes Minoristas/Novus adquieren los productos de FLP en o a través de la tienda en línea de la Compañía, y subsecuentemente se devuelven estos para obtener un reembolso, la ganancia y bonificación que fueron pagadas se volverán a cobrar al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE(s) que se benefició de la venta, y el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que hizo la compra ya no calificará para el precio al Por Mayor.
- (d) Cuando los productos de FLP son adquiridos de o a través de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, ese DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es principalmente responsable por la satisfacción del cliente al cambiar el producto o rembolsar el dinero. En caso de que ocurra una disputa, FLP determinará los hechos y resolverá el asunto. Si FLP hace entrega de dinero en efectivo, lo mismo le será cobrado a los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES que se beneficiaron con la venta del producto.

Proceso de Reembolso y Recompra para DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

- 3.04 Durante los respectivos períodos indicados de garantías, FLP proporcionará un nuevo reemplazo del mismo producto a cambio de un producto defectuoso, o de uno que haya sido devuelto por el Cliente Minorista a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debido a no estar satisfecho con el producto. Dichos reemplazos estarán sujetos a la validación del comprobante de compra presentado dentro del período estipulado. Dicha compra deberá haber sido efectuada por el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que devuelve el producto. Además, para reemplazo de productos a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE por productos que hayan sido devueltos por Clientes Minoristas, se requerirá un comprobante de venta del Cliente Minorista y un comprobante por escrito de la cancelación, junto con un recibo firmado por la devolución del importe, así como la devolución del producto o los envases vacíos. Devoluciones repetitivas de producto por las mismas partes pueden ser rechazadas.
- 3.05 (a) FLP recomprará cualquier producto de FLP que no se haya vendido y en condición de venta, con excepción de literatura, y que se haya comprado dentro de los doce (12) meses anteriores a la terminación de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que termine su negocio Forever. Dicha recompra será realizada cuando el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE primero dé un aviso por escrito a FLP acerca de su intención de terminar su negocio Forever y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con éste. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que termine su negocio Forever deberá devolver a FLP todo producto por el cual está reclamando un reembolso, junto con el comprobante de la compra.
- (b) Si el producto devuelto por un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE rescindente fue comprado al Precio de Cliente Novus, la Ganancia de Cliente Novus se deducirá del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE al cual se le pagó y, si el producto devuelto es más de 1cc, las Bonificaciones y Cajacréditos recibidos por la línea ascendente del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE rescindente por los productos devueltos, será deducida de la línea ascendente. Si los Cajacréditos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE o de la línea ascendente, esos ascensos podrían ser recalculados después de deducir los Cajacréditos para determinar si los ascensos deberían seguir en vigor.
- (c) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE rescindente devuelve cualquier 'Combo Pak', y a éste le falta algún producto, el reembolso y las deducciones de la línea ascendente serán calculados como si el 'Combo Pak' completo hubiese sido devuelto, y luego el precio al Por Mayor o el Precio de Cliente Novus de los productos que falten será deducido del reembolso que se haga.
- (d) Después de verificación, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE recibirá un reembolso de FLP por la cantidad igual al costo al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de los productos que se están devolviendo, menos las

bonificaciones personalmente recibidas y el costo de manejo, envío y cualquier otra deducción.

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

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

4 Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia

- 4.01 Al calificar para el Precio al Por Mayor, el Cliente Novus se convierte en Forever Business Owner (DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE) en el Nivel de Ventas de Asistente de Supervisor. Como tal, tiene el derecho de vender los productos de FLP y patrocinar a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES para que a su vez vendan los productos de FLP. El volumen combinado de ventas (que se mide en cajacréditos) generado por el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y su línea descendente subsiguiente hace posible que el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE califique para recibir ascensos en el Nivel de Ventas, mayores Descuentos y Bonificaciones, como se explica a continuación:

Plan de Mercadotecnia

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

☒ Descuento Personal
☐ Bonificación por Volumen

- (a) **Asistente de Supervisor** se logra al generar un total de 2 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en cualquier compañía operadora dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:
- 30% de descuento más 5% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
 - 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
 - 5% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
 - 5% de Bonificación de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
- (b) **Supervisor** se logra al generar un total de 25 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Supervisor Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:
- 30% de descuento más 8% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
 - 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
 - 8% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
 - 8% de Bonificación de Cliente Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
 - 3% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (c) **Asistente de Gerente** se logra al generar un total de 75 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Gerente calificado para el Precio al Por Mayor recibe:
- 30% de Descuento más 13% de Descuento Personal sobre Ventas Acreditadas Personales.
 - 15% de Ganancia de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
 - 13% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
 - 13% de Bonificación de Cliente Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados.
 - 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
 - 8% de Bonificación de Volumen sobre Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (d) **Gerente** se logra al generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 1 o 2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier periodo de 3 o

4 meses consecutivos. El Gerente Reconocido Calificado para el Precio al Por Mayor recibe:

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

- (e) Los cajacréditos de múltiples compañías operadoras pueden combinarse para ascensos a Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente. Sólo puede lograrse el nivel de Asistente de Supervisor con cajacréditos generados en una sola Compañía Operadora.
- (f) Los cajacréditos de múltiples compañías operadoras no pueden combinarse para calificaciones de Incentivos, con excepción del Rally Global y el requisito de Nuevos Cajacréditos para Gerente Águila y Chairman's Bonus.
- (g) Cualquier mes o dos meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajacréditos necesarios con el fin de alcanzar los niveles de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente con 120CC; y cualesquier tres o cuatro meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los Cajacréditos necesarios con el fin de alcanzar el nivel de Gerente con 150CC. Si los Cajacréditos para ascenso se generan en una sola Compañía Operadora, el ascenso resultante deberá ocurrir en esa Compañía Operadora en la fecha exacta en que se acumulen suficientes Cajacréditos, y el día 15 del mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras. Si los Cajacréditos para ascenso se generan en múltiples Compañías Operadoras, el ascenso deberá ocurrir en todos los Países Operadores el 15 del mes siguiente después de que se acumularon suficientes Cajacréditos.
- (h) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que asciende a Gerente Reconocido, tal como se describe en la Sección 4.01, será clasificado, ya sea como Gerente Patrocinado o Gerente Transferido, tal como sigue:
 - 1) Si los 120 o 150 Cajacréditos se generan en una sola Compañía Operadora, y el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE está Activo en su Compañía Operadora Doméstica durante el periodo del ascenso, el

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será clasificado como Gerente Patrocinado, tanto en la Compañía Operadora en la cual se generaron los 120 o 150 Cajacréditos, como en su Compañía Operadora Doméstica; y se clasificará como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.

- 2) Si los 120 o 150 Cajacréditos se generan en múltiples Compañías Operadoras, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se clasificará como Gerente Patrocinado en su Compañía Operadora Doméstica; y como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
- (i) Los Cajacréditos de la compra de un Cliente Minorista o un Cliente Novus se contarán hacia el requisito de Actividad (4CC) de su DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE asignado, pero sólo en la Compañía Operadora en la cual se hizo la compra.
- (j) Un Patrocinador recibe Cajacréditos completos de cualquier Cliente Novus personalmente patrocinado, y la resultante línea descendente, hasta que ese Cliente Novus alcance el nivel de Gerente. Posteriormente, si el Patrocinador llega a estar Calificado para la Bonificación de Liderazgo (LBQ), este recibe Cajacréditos de Liderazgo iguales a un 40% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del primer Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio, 20% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del segundo Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio, y 10% de los Cajacréditos Personales y No Gerenciales del tercer Gerente LBQ en cada línea descendente de patrocinio.
- (k) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no podrá ascender por encima de su Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel de ventas.
- (l) No hay recalificación para un Nivel de Ventas una vez que este se haya alcanzado, a menos que el negocio Forever sea terminado o el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE sea repatrocinado.

4.02 Política de 6 meses para Cliente Novus.

- (a) Un Cliente Novus que haya sido patrocinado por seis meses calendario completos y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor será elegible para escoger un nuevo Patrocinador.
- (b) Un Cliente Novus que escoja un nuevo Patrocinador perderá cualesquiera líneas descendentes anteriores que tuviera y los Cajacréditos acumulados para ascensos, y se considerará recientemente patrocinado para efectos de todos los incentivos pertinentes.

4.03 Calificación debido a actividad

- (a) Con el fin de calificar para todas las Bonificaciones e Incentivos, con excepción de los Descuentos Personales, las Bonificaciones Personales y de Cliente Novus, y la Ganancia de Cliente Novus, un Líder de Ventas debe estar

Activo, y también deberá cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Mercadotecnia durante el mes calendario en el cual las bonificaciones sean acumuladas.

- (b) Para ser considerado Activo durante el mes en la Compañía Operadora de su país de residencia, un Líder de Ventas debe tener un total de 4 Cajacréditos Activos en la Compañía Operadora de su país de residencia durante ese mes, uno de los cuales, por lo menos, debe ser un Cajacrédito Personal. Para ser considerado Activo durante el mes en un País Extranjero, el líder de ventas debe haber calificado como Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia durante el mes anterior.
- (c) No se pagará una Bonificación por Volumen a un Líder de Ventas que no alcance el estatus de Activo durante el mes, y no se le considerará como Líder de Ventas Activo. Cualquier Bonificación por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la bonificación de éste se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente, y así sucesivamente.
- (d) Un Líder de Ventas que pierda el derecho a la Bonificación por Volumen puede volver a calificar el siguiente mes (sin retroactividad) como Líder de Ventas Activo.

4.04 Cálculos y Pagos de Bonificaciones y Ganancias.

- (a) Todas las bonificaciones se calculan sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (SRP), tal como se establece en el resumen (Recap) mensual del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
- (b) Los Descuentos y Bonificaciones se calculan de acuerdo con el nivel alcanzado en el momento en que se acepta un pedido. Los Descuentos y Bonificaciones más altos son efectivos en la fecha de ascenso a un nivel superior.
- (c) Un Líder de Ventas no recibirá una bonificación por volumen sobre cualquier DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en su grupo patrocinado que se encuentre en el mismo nivel en el Plan de Mercadotecnia. Sin embargo, recibirá todos los Cajacréditos de tal fuente para ascenso en el Nivel de Ventas y otros incentivos.
- (d) Los cheques de bonificaciones son enviados por correo postal, o depositados a través de Depósito Directo, el día quince del mes posterior al mes que se compró producto de la Compañía. Por ejemplo: las bonificaciones de las compras de enero serán enviadas por correo o depositadas el 15 de febrero.
- (e) Las ganancias generadas por compras en línea hechas por Clientes Novus y Clientes Minoristas se depositan en la cuenta de Global Pay del

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE el primer día hábil después del 10, 20, y el último día del mes.

- (f) Cualesquier costos o cargos de terceros que se acumulen en pagos hechos a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE fuera del País en el que se obtienen las Ganancias/Bonificaciones, serán responsabilidad del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
- (g) Las bonificaciones que se generen y a que tengan derecho los Distribuidores Independientes que se hacen mención en estas políticas de la compañía y el código de conducta personal, deberán ser cobradas por ellos mismos en el término de un año calendario, a partir del momento en que éstas se hayan generado. Para el evento de que los Distribuidores Independientes no cobren el o los bonos a que tengan derecho en el término a que se hace referencia, estarán renunciando de pleno derecho a hacerlo.

4.05 Política de 36 – Meses

- (a) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que no haya realizado una compra durante 36 meses calendario perderá todas las líneas descendentes, éstas se asignarán al primer DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en línea ascendente activo.
- (b) Si el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tiene Gerentes de primera generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados para el patrocinador recién designado.

5 Estatus de Gerente y Calificaciones

5.01 Gerente Reconocido

- (a) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE califica como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro para Gerente:
 - 1) Tan pronto como su grupo genere 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Cuando sea un Líder de Ventas Activo cada mes durante el mismo período, y
 - 3) Cuando no haya otro DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.
- (b) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en línea descendente del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE también califica como Gerente en cualquier país durante el

mismo período, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será un Gerente Reconocido, si:

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

5.02 Gerente No Reconocido

- (a) Tan pronto como un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y su línea descendente generan 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 3-4 meses consecutivos, y el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.
- (b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para el Descuento Personal, las Bonificaciones de Cliente Novus y de Volumen, pero no puede calificar para la Bonificación de Liderazgo o cualquier otro incentivo de Gerente.
- (c) Un Gerente No Reconocido puede recalificar como Gerente Reconocido al cumplir con los siguientes requisitos:
 - 1) Generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos Personales y No Gerenciales dentro de 3-4 meses consecutivos, y
 - 2) Ser un Líder de Ventas Activo cada mes durante ese mismo período.
- (d) El periodo de recalificación no puede comenzar antes del último mes de su calificación como Gerente No Reconocido.
- (e) Si el periodo de recalificación comienza el último mes de su calificación como Gerente No Reconocido, los Cajacréditos que no estuvieron asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el último mes de ascenso hacia Gerente No Reconocido, pueden contarse para la calificación de Gerente Reconocido.
- (f) Desde la fecha en que un Gerente No Reconocido haya generado los Cajacréditos Personales y No Gerenciales requeridos, este se convierte en Gerente Reconocido y empezará a acumular Bonificaciones de Liderazgo y Cajacréditos de Liderazgo sobre ventas acreditadas si califica para la Bonificación de Liderazgo.

5.03 Gerentes Patrocinados

- (a) Un Gerente se convierte en Gerente Patrocinado para su Patrocinador de línea ascendente inmediata cuando:
 - 1) Califica como Gerente Reconocido, o
 - 2) Califica como Gerente Patrocinado al venir del estatus de Gerente Heredado o Transferido.
- (b) Un Gerente Patrocinado puede contarse para el nivel de Gerente Gema de su Gerente de línea ascendente, y para cualquier otro incentivo que requiera tener Gerentes Patrocinados.

5.04 **Gerente Heredado y Transferido**

- (a) Un Gerente se considera Heredado si se pasa a un diferente Patrocinador bajo la regla LBQ de 12 meses, o si su Patrocinador es cesado o se repatrocina. En tal caso, dicho Gerente se convierte en Gerente Heredado bajo su nuevo Patrocinador.
- (b) Un Gerente se considera Transferido de acuerdo a la Política establecida en la Sección 4.01(h) hasta que este recalifique como Gerente Patrocinado de acuerdo a cada país.
- (c) El estatus de Heredado y Transferido no afectará la Bonificación por Volumen o la Bonificación de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su organización de línea ascendente.
- (d) Un Gerente Heredado o Transferido no se contará para la reducción de Cajacréditos de su Gerente en línea ascendente en el Programa del Incentivo Ganado, o el nivel de Gerente Gema.
- (e) Un Gerente Heredado o Transferido puede recalificar como Gerente Patrocinado, de acuerdo a cada empresa, al cumplir con los siguientes requisitos:
 - 1) Generar un total de 120 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en la Compañía Operadora donde está recalificando como Gerente Patrocinado, en cualquier periodo de 1-2 meses consecutivos, o 150 Cajacréditos en cualquier periodo de 3-4 meses consecutivos. El proceso de recalificación puede empezar con el mes inmediatamente anterior al mes en que llegó a ser Gerente Heredado.
 - 2) Durante el periodo de recalificación, deberá ser un Líder de Ventas Activo en su País de Residencia, o generar 4 Cajacréditos Personales en el País donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

6 **Bonificación de Liderazgo**

- 6.01 Después que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se convierte en Gerente Reconocido, él o ella puede calificar para la Bonificación de Liderazgo al apoyar y

desarrollar Gerentes de línea descendente, y al seguir patrocinado y entrenando a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES.

- 6.02 (a) Un Gerente Reconocido que esté Activo y tenga 12 CC Personales y No Gerenciales (o tenga exenciones de Actividad y de Bonificación de Liderazgo) en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente, se considera Calificado para la Bonificación de Liderazgo (LBQ) en esa Compañía Operadora durante ese mes.
- (b) El requisito de CC Personales y No Gerenciales se reduce a 8CC si el Gerente tuviera 2 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno tenga 25 Cajacréditos Totales durante el mes anterior. Se reduce a 4CC Personales y de Cliente Novus si el Gerente tuviera 3 Gerentes en su línea descendente, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno tenga 25 Cajacréditos Totales durante el mes anterior.
- 6.03 (a) Una Bonificación de Liderazgo — basada en el SRP total de las Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales de un Gerente en el mes de la calificación — se le paga a sus Gerentes de línea ascendente Calificados para la Bonificación de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
- 1) 6% al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
 - 2) 3% al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
 - 3) 2% al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Bonificación de Liderazgo.
- 6.04 (a) Un Gerente Reconocido que no esté Activo por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo.
- (b) Un Gerente Reconocido que haya perdido su elegibilidad para la calificación a la Bonificación de Liderazgo puede volver a ganar su elegibilidad al cumplir con los siguientes requisitos en cualquier Compañía Operadora:
- 1) Generar un total de 12 Cajacréditos Personales y No Gerenciales cada mes, por un periodo de 3 meses consecutivos (aún si no tiene ningún Gerente en su línea descendente).
 - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo periodo.
- (c) Después de volver a ganar elegibilidad, una Bonificación de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Bonificación de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Bonificación será pagada el día 15 del 5° mes.
- 6.05 (a) Un Gerente que no califique para la Bonificación de Liderazgo al menos una vez en los doce meses consecutivos anteriores, y que no se encuentre en el

proceso de volver a ganar su elegibilidad para la Bonificación de Liderazgo, perderá permanentemente todas sus líneas descendentes de Gerente.

- (b) Una línea perdida de Gerente llegará a ser un Gerente Heredado para el primer Gerente elegible para Liderazgo en línea ascendente de su Patrocinador original.

7 Incentivos Adicionales

- 7.01 Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos para el desarrollo de negocios. Esto incluye el patrocinio apropiado y la venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Los incentivos y premios no son transferibles, y únicamente serán otorgados a los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES que califican al haber desarrollado sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Mercadotecnia de FLPM y Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.
- 7.02 Los Broches de reconocimiento serán otorgados únicamente a las personas cuyos nombres aparezcan en la Solicitud de Distribuidor Independiente archivada en la Oficina Matriz.
- 7.03
 - (a) En caso de que el cónyuge o concubino reconocido judicialmente de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no participe en un viaje ganado, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede traer a un invitado, siempre y cuando este tenga 14 años o más de edad.
 - (b) Los viajes ganados se limitan a los siguientes: Rally Global, Retiro de Gerentes Águila, y viajes para los niveles Zafiro, Zafiro Diamante, Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante.
 - (c) Los viajes de Zafiro, Zafiro Diamante, Diamante, Doble Diamante y Triple Diamante deben hacerse dentro de 24 meses después de calificar.

8 Premios a Gerentes y Niveles Superiores

- 8.01 Un Gerente puede combinar Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación de todos los países con el propósito de ser reconocido en los niveles de Gerente Senior a Gerente Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación solamente puede ser contado una vez.
- 8.02 Todos los broches de reconocimiento para el nivel de Gerente y superiores se otorgan únicamente en una junta de reconocimiento aprobada por la Compañía.
- 8.03 **Gerente Reconocido:** cuando un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE califica bajo los requisitos establecidos en 5.01, es reconocido como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro.
- 8.04 **Estatus de Gerente Águila**

- (a) El estatus de Gerente Águila se gana y se renueva cada año. Un Gerente puede calificar al cumplir con los siguientes requisitos durante el periodo de calificación de mayo a abril, después de calificar como Gerente Reconocido:
- 1) Estar Activo todos los meses.
 - 2) Calificar para la Bonificación de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en línea descendente). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación de Liderazgo NO contarán para este incentivo.
 - 3) Generar por lo menos 720 Cajacréditos Totales, incluyendo por lo menos 100 NUEVOS Cajacréditos.
 - 4) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor.
 - 5) Apoyar las reuniones locales y regionales.
- (b) Además de los requisitos que se enumeran arriba, los Gerentes Senior y niveles superiores también deben desarrollar y mantener Gerentes Águila en línea descendente, como se establece en la siguiente lista. Cada Gerente Águila en línea descendente debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar en qué generación descendente. Este requisito está basado en la posición de Gerente en la que estaba calificado al comienzo del periodo de calificación.
- 1) Gerente Senior: 1 Gerente Águila en línea descendente.
 - 2) Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 3) Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 4) Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 5) Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 6) Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 7) Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila en línea descendente.
 - 8) Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila en línea descendente.
- Los Gerentes Gema (por ej., Zafiro & niveles más altos) pueden calificar como Águila en un nivel Gema más bajo, pero no más bajo de Soaring. Por ejemplo, si un Gerente Diamante tiene 3 Gerentes Águila en línea descendente, entonces dicho Gerente califica como Gerente Águila Soaring.
- (c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola Compañía Operadora, con excepción de los requisitos de NUEVOS Cajacréditos, Nuevo Supervisor, y Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica abajo.

- (d) Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES repatrocinados están incluidos en los requisitos de nuevo Supervisor y NUEVOS Cajacréditos.
- (e) Se puede contar un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos de fuera del País Calificador para los requisitos de Cajacréditos.
- (f) Los Nuevos Supervisores de todos los países pueden combinarse para contar para el requisito del Nuevo Supervisor.
- (g) Un Gerente puede combinar Gerentes Águila en línea descendente de varios países con el propósito de alcanzar el estatus de Gerente Águila. Si un Gerente ha patrocinado al mismo DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en múltiples países, podrá contar los Gerentes Águila bajo ese DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en esos países, pero ningún Gerente Águila en línea descendente puede contarse más de una vez.
- (h) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE llega a Gerente durante el periodo de calificación:
 - 1) Cualquier Cliente Novus que haya patrocinado durante el mes final del ascenso se contará hacia el requisito de nuevo Supervisor para el Programa de Gerente Águila de ese periodo de calificación.
 - 2) Los requisitos de Gerente Águila NO son prorrateados; más bien, él necesitará alcanzar el Total de 720/100 NUEVOS Cajacréditos y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del periodo de calificación después de alcanzar el nivel de Gerente.
- (i) Al cumplir con los requisitos para el estatus de Gerente Águila, al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se le premiará con un Viaje Ganado para asistir a un Retiro de Gerentes Águila. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE calificado puede escoger uno de los dos lugares que determine la compañía. El viaje incluirá:
 - 1) Boletos de avión para dos personas y tres noches de alojamiento.
 - 2) Una invitación al exclusivo Entrenamiento de Gerentes Águila.
 - 3) Acceso a todos los eventos relacionados con el Retiro de Gerentes Águila

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

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

8.04.1 Global Leadership Team (Equipo de Liderazgo Global)

- (a) Afiliación en el Global Leadership Team se obtiene y se renueva cada año al generar 7,500 Cajacréditos Totales durante el año calendario después de calificar como Gerente Reconocido.
- (b) Los Gerentes que lleguen a formar parte del Global Leadership Team (GLT) serán miembros del GLT por 1 año calendario a partir del 1 de enero del año siguiente a su calificación, serán invitados a un exclusivo retiro global, y recibirán Reconocimiento y Premios en el Rally Global.
- (c) Dichos Gerentes deben asistir al Rally Global para recibir los Premios del Global Leadership Team.

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

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

datos de la Compañía a través de Terminación o Repatrocinio, seguirá contando hacia el nivel del pin de Gerente de su Patrocinador anterior.

8.06 Gerente Senior

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

8.07 Gerente Soaring

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

8.08 Gerente Zafiro

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

8.09 Gerente Zafiro Diamante

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

8.10 Gerente Diamante

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

8.11 Gerente Doble Diamante

- a) Acumular 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 25 líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Doble Diamante se le otorga un broche de oro con 2 diamantes grandes, un exclusivo bolígrafo con diamantes, y un viaje a Sudáfrica con todos los gastos pagos por 10 días y 9 noches.

8.12 Gerente Triple Diamante

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

8.13 Gerente Diamante Centurion

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

9 Bonificación Gema

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

- 1) Bonificación Gema Zafiro: Los Gerentes Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 1% al tener 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1a. Generación, o 9 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.
- 2) Bonificación Gema Diamante Zafiro: Los Gerentes Diamante Zafiro y niveles superiores pueden calificar para el 2% al tener 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1a. Generación, o 17 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.

- 3) Bonificación Gema Diamante: Los Gerentes Diamante pueden calificar para el 3% al tener 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1a. Generación, o 25 Gerentes Activos, cada uno en diferentes líneas, y que generen 25 Cajacréditos Totales.
- 4) Los porcentajes de la Bonificación Gema no son cumulativos. Los Gerentes Gema reciben el porcentaje más alto para el cual hayan calificado.
- (b) Un Gerente puede contar a un Gerente extranjero de Primera Generación hacia la calificación de la Bonificación Gema, siempre y cuando el Gerente extranjero haya calificado como Gerente Patrocinado en el país en el cual esté calificando para la Bonificación Gema. Después de que el Gerente extranjero califique como Gerente Patrocinado, su línea ascendente podrá contarlo hacia la calificación de la Bonificación Gema durante esos meses que el Gerente extranjero tenga una Exención de Actividad de su País de Residencia.
- (c) Cada país paga la Bonificación Gema basado en el SRP de las Ventas Acreditadas Domésticas Personales y No Gerenciales de los Gerentes en dicho país. Con el fin de calificar para una Bonificación Gema de cualquier país, un Gerente debe tener el número requerido de Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, o líneas descendentes de un Gerente Activo con 25cc, en ese país en el mes que esté calificando para la Bonificación Gema.
- (d) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que califique como Zafiro, Diamante-Zafiro, o Águila Diamante, automáticamente calificará para el 1%, 2%, o 3% respectivamente, de la Bonificación Gema en su País de Residencia, durante cada uno de los doce meses, a partir del mes de mayo en el cual el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE esté calificado para la Bonificación de Liderazgo.

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

10 Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive)

- 10.01 (a) Un Gerente Activo Reconocido es elegible para participar en el Programa del Incentivo Ganado.
- (b) Todos los requisitos de Cajacréditos para el Incentivo Ganado deben generarse en una sola Compañía Operadora. Un DISTRIBUIDOR

INDEPENDIENTE puede calificar para este Incentivo en múltiples Compañías Operadoras si él/ella cumple con los requisitos de Cajacréditos en cada Compañía.

(c) Hay tres niveles disponibles en el Programa del Incentivo Ganado:

- 1) Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de \$400 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.
- 2) Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de \$600 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.
- 3) Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de \$800 mensuales por un máximo de 36 meses consecutivos.

(d) Se requieren tres meses consecutivos para calificar, como se establece en la siguiente tabla:

CALIFICACIÓN PARA EL INCENTIVO GANADO / REQUISITOS DE MANTENIMIENTO

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

- (e) Durante el período de 36 meses inmediatamente después de la calificación, el Gerente recibirá la máxima cantidad de pago por el nivel alcanzado cada mes que se mantenga el requisito de Cajacréditos del Mes 3.
- (f) Si el total de Cajacréditos del Gerente se reduce por debajo del requisito del Mes 3, durante cualquier mes, el Incentivo Ganado de ese mes será calculado en \$2.66 por el total de Cajacréditos del Gerente durante ese mes.
- (g) Si el total de Cajacréditos del Gerente se reduce por debajo de 50 en cualquier mes, no se pagará el Incentivo Ganado para ese mes. Si en los meses siguientes los Cajacréditos del Gerente aumentan a 50 ó más, el Incentivo Ganado se pagará de acuerdo con la política que se establece arriba.
- (h) A un Gerente que tenga 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, personalmente patrocinados, durante el tercer mes de calificación o cualquier mes durante el periodo de 36 meses, se le reducirá el requisito del tercer Mes a 110, 175, o 240 Cajacréditos Totales para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.
- (i) Por cada 5 Gerentes Patrocinados Reconocidos Activos, personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el periodo de 36 meses, se le reducirá el requisito del tercer

mes en 40, 50 o 60 Cajacréditos adicionales para los niveles 1, 2 o 3, respectivamente.

- (j) Los Cajacréditos contarán hacia los requisitos de calificación y mantenimiento únicamente durante los meses en los cuales el Gerente esté Activo.
- (k) Los Cajacréditos generados por un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE Activo antes de que llegue a ser Gerente Reconocido se contarán hacia su calificación del Incentivo Ganado.
- (l) Después de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un Gerente podrá calificar para Incentivos mayores en cualquier momento a partir del mismo mes siguiente. Por ejemplo, si un Gerente califica para el nivel 1 en enero, febrero y marzo con 50, 100 y 150 CC, y luego genera 225 CC en abril, el período de pago del Nivel 1 sería reemplazado con un nuevo período de pago de 36 meses para el Nivel 2.
- (m) Al término del período de 36 meses, un Gerente podrá volver a calificar para un nuevo Incentivo Ganado utilizando las mismas calificaciones descritas arriba. Esta recalificación puede lograrse durante cualquiera de los tres meses dentro de los últimos 6 meses del período original de 36 meses.

11 Chairman's Bonus

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

- 1) Estar Activo cada mes.
- 2) Calificar para la Bonificación de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en su línea). Los Cajacréditos generados durante los meses que no califique para la Bonificación de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
- 3) Los siguientes requisitos pueden cumplirse en cualquier País:
 - a. Calificar para el Programa del Incentivo Ganado.
 - b. Comprar productos como se exige, solamente después de que un 75% del inventario anterior de productos haya sido utilizado.
 - c. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe desarrollar su negocio FLP de acuerdo con los principios de la Mercadotecnia Multinivel y las Políticas de la Compañía y el Código Profesional de Conducta.

d. Asistir y apoyar los eventos patrocinados por la Compañía.

- 4) La aceptación final a la bonificación Chairman's Bonus está sujeta a la aprobación por parte del Comité Ejecutivo. El Comité Ejecutivo tendrá en cuenta todas las provisiones de Las Políticas de la Compañía y del Código Profesional de Conducta.
- 5) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede calificar en un solo País. Si él o ella cumple los requisitos en varios Países, el País en el cual el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tenga el mayor número de Cajacréditos Personales & No Gerenciales se considerará como el País de Calificación.

(b) **Gerente Chairman's Bonus Nivel 1.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:

- 1) Acumular 700 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 150 NUEVOS Cajacréditos. Los NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 150 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.
- 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar uno de los siguientes en cualquier generación:
 - a. Un Gerente Reconocido de línea descendente, el cual acumule 600 ó más cajacréditos totales de grupo en el País de Calificación de usted durante el periodo del incentivo, después de convertirse en Gerente Reconocido. Este Gerente puede ser un Gerente existente o uno desarrollado recientemente durante el periodo del incentivo.
 - O,
 - b. Un Gerente Chairman's Bonus de línea descendente en cualquier País.
- 4) Los cajacréditos del Gerente con 600cc no serán incluidos cuando se calculen las Acciones del Incentivo.

- 5) Solamente se tendrán en cuenta para este requisito los cajacréditos de los meses que el Gerente con 600cc califique como Activo.
 - 6) Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 1.
 - 7) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE necesitará alcanzar los 700 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/150 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.
- (c) **Gerente Chairman's Bonus (CBM) Nivel 2.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:
- 1) Acumular 600 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 100 NUEVOS Cajacréditos. Los NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.
 - 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
 - 3) Desarrollar 3 Gerentes Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País.
 - 4) Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES repatrocinados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 2.
 - 5) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE necesitará alcanzar los 600 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.
- (d) **Gerente Chairman's Bonus Nivel 3.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente en el País de Calificación, a menos que se indique lo contrario:
- 1) Acumular 500 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el periodo del incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, la suma de los cuales debe incluir 100 NUEVOS Cajacréditos. Los

NUEVOS Cajacréditos pueden ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Cajacréditos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para calcular las Acciones (porciones) del Incentivo, no se contarán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación.

- 2) Además de los NUEVOS Cajacréditos permitidos, todos los Cajacréditos Personales y No Gerenciales deben ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar 6 Gerentes Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier País.
- 4) Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES repatrocিনados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 3.
- 5) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE necesitará alcanzar los 500 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

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

- 1) Se determinará una reserva global de bonificaciones y luego se distribuirá como sigue:
 - a. La mitad de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1, 2, &3.
 - b. Una tercera parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 2 & 3.
 - c. Una sexta parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 3.
- 2) A los Gerentes Chairman's Bonus que califiquen se les otorgará una Acción del Incentivo por cada uno de sus Cajacréditos Totales generados en el País de Calificación (pero no se incluirán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación), más las Acciones del Incentivo generadas por el primer Gerente Chairman's Bonus en cada una de sus líneas de patrocinio en cualquier País.
- 3) Cada División de la reserva se repartirá entre el gran total de Acciones del Incentivo de todos los Gerentes Chairman's Bonus que calificaron para esa División de la reserva, con el fin de determinar el factor monetario para esa División. Este factor monetario se multiplicará por las Acciones del Incentivo de cada

Gerente Chairman's Bonus, con el fin de determinar la cantidad que se pagará.

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

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

12 Rally Global de FLPM

12.01 (a) Para recibir los premios del Rally Global de 1500 ó más Cajacréditos, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede combinar los Cajacréditos de todos los países donde tenga un grupo.

(b) Los Cajacréditos No Gerenciales generados durante cualquier mes que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no esté Activo, y los Cajacréditos de Liderazgo generados durante cualquier mes que un Gerente no califique para la Bonificación de Liderazgo no contarán para los premios del Rally Global; sin embargo, cualesquier Cajacréditos Activos generados por el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE sí contarán, sin importar su estatus de Activo.

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

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

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

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

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

- 3) Una provisión para actividades del Rally.

(f) 5,000 Cajacréditos Totales (5K):

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.

- 3) Una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$15,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
 - 4) Una provisión para actividades del Rally.
 - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (l) 20,000 Cajacréditos Totales (20K) (Primer Año):
- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches.
 - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally.
 - 3) Una exclusiva experiencia de viaje personalizada, más una suma para gastos equivalente a \$5,200USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$15,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
 - 4) Una provisión para actividades del Rally.
 - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (m) 20,000 Cajacréditos Totales (20K) (Años Posteriores):
- 1) boletos de avión, alojamiento y comidas para 8 días y 7 noches
 - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally
 - 3) Una suma para gastos equivalente a \$5,200 USD provistos en una Tarjeta del Rally Global, más \$25,000 depositados en su cuenta bancaria por la oficina local de su País.
 - 4) Una provisión para actividades del Rally.
 - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

13 Procedimientos para Pedidos

- 13.01 (a) Un Cliente Novus puede ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Cliente Novus hasta que califique para el Precio al Por Mayor. Después de eso, puede comprar producto al Precio al Por Mayor Ajustado.
- (b) Todos los pedidos con pago correspondiente deberán hacerse a través de un centro de producto autorizado de FLP, u on-line en la página web de la compañía previo al cierre de la Oficina y en cumplimiento de los horarios establecidos, en caso de pedidos vía web o telefónicos, del último día calendario del mes aplicable, con el fin de calificar para una bonificación generada para ese mes.

- (c) Todos los pedidos deben pagarse en su totalidad antes de ser procesados. Formas aceptables de pago incluyen tarjeta de crédito (Visa, MasterCard o Discover), PayPal, Cheque o Giro Postal (Money Order).
- (d) Cualquier discrepancia en la condición o cantidad del pedido debe informarse a Servicio al Cliente a más tardar 10 días después de la fecha en que se hizo el pedido.
- (e) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no podrá ordenar más de 25 Cajacréditos en cualquier mes calendario sin previa autorización de la Oficina Matriz.
- (f) El pedido mínimo que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede hacer es de 0.700 Cajacréditos de producto, sin incluir literatura o impuestos correspondientes.
- (g) Todos los pedidos y la entrega de los mismos están sujetos a la aceptación final por la Compañía. El recibo de bonificaciones es evidencia de aceptación por parte de ésta.
- (h) Al ordenar un producto que ha sido parte de un pedido anterior, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE está certificando a la Compañía que 75% del producto ordenado anteriormente ha sido vendido, usado, o utilizado.

14 Políticas de Repatrocinio

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

- 1) Haya sido un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, y
- 2) No haya comprado ningún producto de FLP
- 3) No haya patrocinado a ningún otro individuo en el negocio FLP.

(b) Si hay una segunda persona nombrada en el negocio de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE repatrocinante, esta persona no será incluida como parte del Negocio del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE repatrocinado. Dicha segunda persona nombrada es entonces elegible para repatrocinararse bajo cualquier DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, habiendo cumplido con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

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

Si el cónyuge o concubino declarado judicialmente de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, que no esté siendo repatrocinado, desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacer esto al patrocinararse directamente bajo su cónyuge o concubino o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge o

concubino, sin tener que cumplir con los requisitos que aparecen en el párrafo 14.01 de esta sección.

- (c) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Cliente Novus bajo el nuevo Patrocinador y pierde cualquier línea descendente adquirida hasta ese momento en todos los países que fuera previamente patrocinado.
- (d) Un Cliente Novus repatrocinado cuenta como Cliente Novus recientemente patrocinado para todos los incentivos y promociones.
- (e) Si el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que está siendo repatrocinado es un Gerente Reconocido Patrocinado, y tiene Gerentes Reconocidos de 1ª Generación en su organización, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación del Patrocinador recientemente elegido.
- (f) El Gerente Reconocido Patrocinado que está siendo repatrocinado seguirá contando para su nivel de pin de Gerente del Patrocinador anterior.

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

- 1) Renunciar a su Negocio Forever y a cualquier línea descendente existente en el País en el cual patrocinó últimamente, siempre y cuando no haya comprado producto ni patrocinado a nadie en los últimos 12 meses en ese País; y conservar su Negocio Forever bajo el Patrocinador que aparece en su Formulario de Solicitud original. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE conservará el nivel de ventas actual que haya alcanzado en el Plan de Mercadotecnia. La línea descendente del negocio al que se ha renunciado ascenderá al siguiente Patrocinador en línea ascendente.
- 2) Conservar los diferentes Negocios Forever; el negocio con el Patrocinador original será el negocio principal en el cual el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE califica como Activo cada mes. Al calificar, el Negocio Forever secundario recibirá una Exención de Actividad.

15 Política de Patrocinio Internacional

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

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

- 1) El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe contactar la Oficina Principal en su País de Residencia, o del país en el cual desea patrocinarse, para solicitar ser patrocinado internacionalmente en el país deseado.
 - 2) El ID (número de identificación) original del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
 - 3) El patrocinador del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será la persona que aparece como patrocinadora en la primera solicitud aceptada por FLP, excepto en caso de un Repatrocinio, o debido a un cambio de patrocinador después de 6 meses como Cliente Novus.
 - 4) El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE comenzará automáticamente en el Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
 - 5) Cuando un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE logra un Nivel de Ventas con Cajacréditos de una sola Compañía Operadora, este nivel llega a ser efectivo en esa Compañía inmediatamente al momento de calificar y será reflejado el mes siguiente en todos los otros países. Si el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE logra un Nivel de Ventas (Supervisor, Asistente de Gerente, Gerente, únicamente) con Cajacréditos combinados de múltiples Compañías Operadoras, este nivel llega a ser efectivo en todos los países el 15 del mes que sigue a la calificación.
 - 6) Al lograr el estado de Activo (4cc) en el País de Residencia, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se considerará Activo el mes siguiente en todos los otros países, sin importar el nivel de ventas que haya alcanzado.
 - 7) Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que no ha alcanzado todavía el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, debe estar Activo durante el periodo del ascenso y tener por lo menos 25 Cajacréditos Personales y No Gerenciales, ya sea en el País de Residencia o en el país del ascenso durante el mes final de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.
 - 8) Cuando un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cambie su residencia a otro país, debe notificar al país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser actualizada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- (c) Un Cliente Novus puede registrarse y ser asignado al mismo DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en múltiples países; sin embargo, los Cajacréditos de sus

compras no se pueden combinar de múltiples países para calificar como DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE calificado para el precio al por mayor.

16 Actividades Prohibidas

- 16.01 FLP se reserva la facultad de rescindir unilateralmente, sin incurrir en responsabilidad de especie alguna, una distribución, o denegar, reestructurar o ajustar el Descuento Personal, Bonificaciones, Cajacréditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos debido a la participación de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en actividades u omisiones que no estén en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional. Actos intencionales de omisión y desacato a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional por parte de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE serán considerados con la mayor severidad, incluyendo rescisión y acción judicial por daños y perjuicios.
- 16.02 Actividades prohibidas que sean motivo de terminación o rescisión y responsabilidad legal por cualquiera de los daños y perjuicios causados por tales actos incluyen, pero no están limitadas a, la siguiente conducta:
- (a) **Patrocinar Fraudulentamente.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE patrocinar individuos sin que tales individuos tengan conocimiento de un Acuerdo y Solicitud de Distribuidor Independiente, y mediante la ejecución de los mismos; el patrocinio fraudulento de un individuo como DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE; o el patrocinio o intento de patrocinar individuos no existentes (“fantasmas”) como DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES o Clientes con el fin de calificar para comisiones o bonificaciones.
 - (b) **Comprar Bonificaciones.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ordenar más producto del requerido para cumplir con las necesidades inmediatas de venta. Productos adicionales pueden comprarse únicamente después de que un 75% del inventario de dicho producto se haya vendido, consumido o utilizado. Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE comprar productos o animar a otros individuos a comprar productos con el único propósito de calificar para bonificaciones, y usar cualesquier otros mecanismos por los cuales se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones o bonificaciones cuando el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo un acumulamiento de inventario:
 - 1) Cada DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que ordene productos que hayan sido incluidos en un pedido anterior, deberá certificar y confirmar a la Compañía que el 75% del pedido anterior de dicho producto ha sido vendido o utilizado. Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES deberían mantener récords exactos de las ventas

mensuales; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, después de aviso con anticipación razonable. Tales registros deberán incluir informes que reflejen el inventario disponible a fin de mes.

- 2) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de recompra a la terminación de un negocio Forever, pero FLP no recomprará productos o hará reembolsos por productos que hayan sido certificados como consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Mercadotecnia será motivo de terminación.
 - 3) Con el fin de desanimar a cualquier DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE a que motive a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE terminado cualquiera de las bonificaciones pagadas por producto devuelto por un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE terminado.
- (c) **Comprar Producto Mediante Proxy (Representante o Apoderado).** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que compre producto bajo cualquier otro nombre que no sea el suyo.
- (d) **Vender Producto a Otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE vender producto a cualquier otro DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que no sea su DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE personalmente patrocinado. Cuando un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE vende producto a sus DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES personalmente patrocinados, no puede cobrar menos del precio al por mayor. Cualquier otra venta a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida, tanto para el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que hace la venta como para el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que hace la compra. No se permitirán los Cajacréditos resultantes de dicha venta prohibida con el propósito de cumplir con el requisito de Activo o los requisitos de calificación para cualquier otro beneficio dentro del Plan de Mercadotecnia. Se harán otros ajustes que resulten debido a este incumplimiento.
- (e) Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que se involucre en actividades que estén prohibidas en las secciones 17.10, 19.02 y 20, tal como se establece allí.
- (f) Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que aparezca, sea haga referencia a él o ella, o permita que su nombre o imagen aparezca, o que se haga referencia a los mismos en cualquier material promocional, de solicitud de miembros, o de reclutamiento para cualquier otra Compañía de ventas directas que no sea FLP.

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

(h) **Vender Producto en Tiendas.**

- 1) Excepto donde se indique en esta Sección, se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que permita que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas de comercio minoristas, tiendas militares (PX), mercados de las pulgas (*flea markets*), mercadillos (*swap meets*), u otras exhibiciones ambulantes de esa índole. Sin embargo, exhibiciones que duren menos de una semana, en un período de doce meses, y en el mismo lugar, se considerarán temporales y por lo tanto serán permitidas, después de haber recibido aprobación por escrito de la Oficina Matriz.
- 2) A un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que tenga un negocio de servicios, peluquería, salón de belleza, o un club deportivo, se le permitirá exhibir y vender producto dentro de ese negocio, tienda o club. Sin embargo, se le prohíbe a estos DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES que coloquen anuncios exteriores o muestrarios en ventanas para promocionar la venta de los productos de la Compañía.
- 3) Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE vender o hacer el mercadeo de productos de la marca Forever, excepto en su empaque original. Sin embargo, los productos pueden promocionarse y servirse en vaso o porción en restaurantes.

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

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

(j) **Vender Producto en Línea.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE realizar ventas de los productos de Forever utilizando cualquier canal de ventas con base en Internet que no sea la Tienda Minorista provista por la Compañía en foreverliving.com.uy, o en un sitio web de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE aprobado, tal como se define en la Sección 17 de estas Políticas.

- (k) **Vender a Otros Producto para Revender.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE vender los productos de FLP a cualquier persona, o confiar a otros la venta de los productos de FLP, con el propósito de revenderlos.
- (l) **Patrocinar un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en Otra Compañía.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, directa o indirectamente, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar a cualquier DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE o Cliente en los últimos 12 meses, con el fin de animar a tal persona, de cualquier manera, para que promueva oportunidades en los programas de mercadotecnia de cualquier otra compañía de ventas directas que no sea FLP.
- (m) Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que desacredite a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES, los productos/servicios de FLP, el Plan de Mercadotecnia y Compensación, o los empleados de FLP enfrente de otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES y terceras partes. Cualquier pregunta, sugerencia o comentario con respecto a estos asuntos deberán ser dirigidos por escrito a las oficinas de la corporación de FLP, únicamente.
- (n) **Hacer Declaraciones sobre los Productos.** Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES no pueden hacer declaración alguna, explícita o implícitamente, con respecto a que los productos de Forever pueden prevenir, diagnosticar, tratar o curar cualquier enfermedad o condición médica. Los productos de Forever destinados a ser ingeridos por el cuerpo son únicamente nutritivos y/o suplementos nutricionales y, por lo tanto, son regulados en todo el mundo como alimentos. Los productos de Forever destinados a usarse en el cuerpo son regulados en todo el mundo como cosméticos. Forever no produce o distribuye ningún producto que se considere o sea descrito como medicina, tratamiento o cura.
- (o) **Hacer Declaraciones sobre Ganancias.** Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES no pueden hacer declaración alguna, explícita o implícitamente, con respecto a la cantidad o nivel de ingreso, incluyendo ingreso a tiempo completo o parcial, que un posible DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE razonablemente pueda esperar ganarse. Declaraciones implícitas de ingreso que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE razonablemente pueda esperar ganarse incluyen, pero no están limitadas a, representaciones y/o imágenes utilizadas para mostrar un estilo de vida dramáticamente mejor, lujoso u ostentoso.
- (p) **Operar un Negocio Mediante Proxy.** Se prohíbe que un negocio Forever, y cualquier línea descendente resultante, sea creado u operado mediante proxy (representante o apoderado), ya sea intencional o inadvertidamente, y este será modificado por el Comité Ejecutivo para que esté en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.

- (q) **Exportar Producto.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE intenta exportar dichos productos.
- (r) **Publicidad del Precio de un Producto.** Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cualquier forma de publicidad de nuestros productos a cualquier precio que esté por debajo del Precio Minorista Sugerido. Esto incluye un precio indicado o cualquier otra fórmula de precios que reduzca el precio pagado por cualquier producto de Forever por debajo del Precio Minorista Sugerido.
- (s) Se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que intente, de cualquier manera, inducir, coaccionar o persuadir a cualquier otro DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE para que, por cualquier razón, ponga fin a su posición, cese de hacer negocios o reduzca sus actividades para el desarrollo de su negocio.
- (t) **Conducta impropia.** Forever tendrá el derecho exclusivo de rescindir unilateralmente, sin aviso y sin incurrir en responsabilidad, el negocio de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE si este se involucra en conducta que, a juicio razonable de Forever:
 - 1) es contraria al espíritu de Forever;
 - 2) es indigna de un representante o DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de Forever;
 - 3) está dañando o podría dañar los intereses de Forever; o
 - 4) está dañando o podría dañar la reputación de Forever.Luego de ser terminado bajo esta Sección (t), al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se le prohíbe hacer declaraciones denigrantes o despectivas sobre Forever a terceras personas.

17 Políticas de la Compañía

- 17.01 (a) La relación entre el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y FLP es de índole contractual. Sólo personas adultas, de 18 años de edad o mayores, pueden firmar un contrato con FLP para ser DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES.
- 1) Se le permitirá a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, sujeto a condiciones específicas, registrar una sociedad comercial de capital cerrado para manejar su negocio Forever. Una sociedad comercial de capital cerrado se definirá como una Entidad Empresarial manejada por el principal DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE original, o si lo requiere la ley o está aprobado por FLP, se permitirán dos (2) accionistas, socios, propietarios, o miembros, quienes deberán estar involucrados directamente en las operaciones diarias del negocio (de

aquí en adelante llamado “Entidad Empresarial”). Además de cumplir con todos los requisitos normativos del negocio Forever y de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLPM, al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se le pedirá que ejecute un Convenio de Negocio Forever bajo una Entidad Empresarial, el cual complementará, y será incorporado y considerado como parte del Acuerdo del Distribuidor Independiente, describiendo los términos y condiciones adicionales bajo los cuales el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE concuerda operar como Entidad Empresarial.

- 2) El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE es el único responsable de buscar consejo profesional e individual con respecto a establecer una Entidad Empresarial, los impuestos correspondientes y cualesquiera cuestión legal pertinente. FLP explícitamente rechaza cualquier responsabilidad y obligación que tengan que ver con la decisión de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de operar su negocio Forever como Entidad Empresarial. FLP no representa ni dará ningún consejo relacionado con cuestiones legales, de contabilidad o de impuestos para asignar un negocio Forever a una Entidad Empresarial.
 - 3) La Compañía no será responsable por pérdidas de ganancia, indirecta, directa, especial, o daños consiguientes, ni por cualesquiera pérdidas incurridas o sufridas por un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE como resultado de transferir su negocio Forever a una Entidad Empresarial.
- (b) A un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se le considera un Contratista Independiente. Por lo tanto, se requiere que realice sus negocios dentro de los términos del Convenio de Negocio Forever, y en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional, aplicables en el país en el cual lleva a cabo sus negocios.
- (c) Un negocio Forever consiste de la persona nombrada en el formulario de Solicitud de distribuidor Independiente, archivado en la Oficina Matriz.
- Si el cónyuge o concubino judicialmente declarado de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacerlo al patrocinarse directamente bajo su cónyuge o concubino o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge o concubino.
- (d) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será responsable de administrar apropiadamente su negocio Forever, específicamente, pero no limitado a, prevenir que miembros de su familia utilicen información obtenida a través de dicho negocio para eludir el cumplimiento de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional requeridas o resultantes del negocio Forever del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. El incumplimiento del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en manejar apropiadamente su negocio Forever puede resultar en la terminación de su negocio.

- (e) En caso de que las líneas descendentes de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE patrocinen en un país extranjero y el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE será automáticamente patrocinado en dicho país extranjero y estará de acuerdo con las políticas y leyes locales predominantes en el país extranjero y en sujetarse a las políticas de resolución de disputas aquí establecidas.
- 17.02 FLP está de acuerdo en vender producto al DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y pagar bonificaciones por volumen, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de la Compañía, siempre y cuando el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no viole dicho contrato de DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con FLP.
- 17.03 Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede desarrollar sus propias técnicas de mercadeo, siempre y cuando estas no violen ninguna de las reglas, normas o estatutos de la Compañía, estatales, federales o jurisdiccionales.
- 17.04 Se prohíbe cualquier transferencia, con excepción de un negocio heredado de Forever, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquier transferencia será anulada.
- 17.05 Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.
- 17.06 Cuando un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cambie de residencia, deberá notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser actualizada y se le asigne un nuevo País de Residencia.
- 17.07 **Errores o Preguntas.** Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto al Descuento Personal, bonificaciones, informes de la actividad de sus líneas, cargos, o cambios, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe notificar a FLP dentro de sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLP no es responsable por errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.
- 17.08 **Terminación Voluntaria.**
 - (a) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede terminar su negocio Forever al presentar una solicitud por escrito, firmada por los individuos nombrados en el negocio Forever actual. La fecha efectiva de cese es la fecha en la cual la Oficina Matriz acepta la solicitud de cese. El DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cesado renuncia al derecho al nivel actual de ventas y a todas las organizaciones descendentes, incluyendo aquellas en países extranjeros, establecidas al momento del cese.

- (b) Una vez que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE termine su negocio Forever, el cónyuge o concubino judicialmente declarado (si está en el mismo Negocio del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE) también se considerará cesado.
- (c) Después de 12 meses, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cesado puede volver a presentar una nueva Solicitud, sujeta a aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ingresará como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- (d) Si el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que esté terminando su negocio es un Gerente Reconocido Patrocinado, y tiene Gerentes Reconocidos de 1ª Generación en su organización, estos Gerentes se clasificarán como Gerentes Heredados en la 1ª Generación del Patrocinador recientemente elegido.

17.09 Terminación y Suspensión por Causa Justa

- (a) Terminación o cese significa una finalización de todos los privilegios y derechos contractuales, internacionales y domésticos, disponibles a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. La terminación o cese resultará en la inhabilidad de calificar para bonificaciones, y el cese de participación en todos los otros programas de beneficios patrocinados por la Compañía.
- (b) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cesado, bajo solicitud de FLP, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o bonificaciones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicha Terminación. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE terminado, las bonificaciones a las que se perdió derecho, causadas por tal Terminación, serán pagadas al siguiente DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional.
- (c) Después de 12 meses, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE cesado puede volver a presentar una Solicitud, sujeta a la aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ingresará como Cliente Novus y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- (d) La suspensión es un estado temporal que prohíbe a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que haga pedidos, reciba ganancias y pagos de bonificaciones, y que patrocine a otros DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES.
- (e) Las ganancias y bonificaciones de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE suspendido serán retenidas hasta que el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE sea restituido o terminado. Si es restituido, se le harán al DISTRIBUIDOR

INDEPENDIENTE los pagos retenidos; de otra manera, dichos pagos serán desembolsados de acuerdo con el Plan de Mercadotecnia de FLP.

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

17.10 Políticas de Internet.

- (a) **Venta de Productos en Línea.** Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos, y la relación entre DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE/Cliente, a un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se le ofrecen las siguientes opciones de sitios web en Internet: Primero, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede comprar un sitio web para el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, aprobado por la Compañía, llamado FLP360, a fin de hacer el mercadeo en línea de los productos, usando un enlace directo a la Tienda Web de la Compañía en www.foreverliving.com.uy. 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Los visitantes al sitio virtualmente nunca dejan el sitio web del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Alternativamente, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE puede establecer un “Sitio Web del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, 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 el patrocinio de DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES en línea por medio de una firma electrónica o formulario de Solicitud en línea, que no sea una Solicitud directa o a través del enlace al sitio oficial de la Compañía en www.foreverliving.com.uy
- (c) **Publicidad Electrónica.** Se permitirán los sitios web independientes de DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES, o aquellos que sean parte de un banner publicitario en línea, o anuncios de publicidad que cumplan con las normas de publicidad de la Compañía, y que hayan sido aprobados por la Compañía. Los banners publicitarios en línea o los anuncios de publicidad deberán ser enviados a la Compañía para su aprobación antes de ser publicados en línea, y deben conectar al usuario al sitio web de la Compañía, o al sitio web independiente de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que haya sido aprobado por la Compañía. Toda publicidad electrónica es controlada y está sujeta a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional relacionadas con las normas de publicidad y promoción.

18 Requisitos Legales

18.01 Resolución de Disputas/Arbitraje.

(a) Si surgiera una discrepancia o reclamo con respecto a la relación del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE o los productos de FLP, que no pueda ser resuelta por medio de negociaciones, la Compañía y el DISTRIBUIDOR 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 sus respectivos derechos a un proceso judicial y resolverán su disputa al presentarla ante el Centro de Conciliación y Arbitraje, Corte de Arbitraje Internacional para el MERCOSUR, de la Bolsa de Comercio de Uruguay. Se observarán, tanto para la designación de los árbitros como para la conciliación y el procedimiento arbitral, las disposiciones contenidas en el Reglamento de Arbitraje del Centro de Conciliación y Arbitraje, Corte de Arbitraje Internacional para el MERCOSUR de la Bolsa de Comercio de Uruguay, vigente a la fecha de presentarse la solicitud de conciliación y Arbitraje. El número de árbitros será de tres, la sede de arbitraje será en Montevideo, el/los idiomas del arbitraje será español. Esta cláusula es de aplicación para los otorgantes así como sus sucesores universales y particulares.

(b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE la oportunidad de beneficiarse de la red internacional de Compañías de FLP. El programa de patrocinio internacional está monitoreado desde la oficina matriz de FLP en el Condado de Maricopa, Arizona. El Distribuidor que participe en el programa de patrocinio internacional está de acuerdo y acepta que cualquier disputa que surja de, o esté relacionada con la relación del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE o los productos de FLP, y que involucre a cualquiera de las Compañías afiliadas de FLP, será resuelta a través de arbitraje vinculante en el Condado de Maricopa, Arizona, de acuerdo con las políticas actuales de resolución de disputas de Forever Living.com y Forever Living Products International, LLC., tal como se establece arriba y como se indica en el sitio web de la Compañía en www.foreverliving.com.

18.02 Transferencias.

(a) La transferencia o reasignación de una Distribución está prohibida, excepto en caso de muerte, separación judicial de bienes, divorcio o disolución de la unión concubinaria.

(b) Cuando existan firmas conjuntas de cónyuges o concubinos declarados judicialmente de las Solicitudes de Distribuidor de FLP, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, en caso de fallecer uno de los cónyuges o concubinos, la Distribución de FLP continuará automáticamente y en forma exclusiva con el cónyuge superviviente o concubino declarado judicialmente sobreviviente. De modo que después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES firmantes, el negocio Forever será transferido automáticamente al sobreviviente. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de distribución Independiente, el sobreviviente

será el único DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE después de la muerte del primero. Si un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no desea este resultado, deberá ponerse en contacto con la Oficina Matriz para expresar sus necesidades al respecto y determinar si éstas pueden cambiarse. Tenga en cuenta que no podrá hacerse ningún cambio en el negocio Forever mientras usted esté vivo, excepto en caso de una separación judicial de bienes, divorcio o disolución de la unión concubinaria.

(c) Si la Solicitud de Distribuidor 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 le dará a los derechos emergentes de esta Distribución el tratamiento legal que corresponda conforme a las leyes vigentes, según rija el régimen legal de bienes de sociedad conyugal, de separación judicial de bienes, o cualquier otro tipo de régimen de bienes que se haya podido estipular mediante la celebración de capitulaciones matrimoniales.

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

(e) Para transferir la Distribución de FLP de una persona Soltera después de su muerte, serán hábiles todos los medios legales previstos por el derecho sucesorio nacional, pudiendo tener lugar esa transferencia a título universal (herencia) o particular (legado).

(f) Si la Distribución Autorizada de un Distribuidor está asignada a una Entidad Empresarial, la muerte del socio principal no removerá la Distribución Autorizada de la Entidad Empresarial, siempre y cuando la titularidad de la Entidad Empresarial siga en conformidad con las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando una orden judicial, o documentos legales negociando la transferencia, sean enviados a la Compañía y aprobados por ésta.

(h) Dentro de seis (6) meses después de la fecha de la muerte de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, sus herederos deberán suministrar un aviso de dicho fallecimiento a la Compañía en el país del Distribuidor. Dicha comunicación debe incluir un testimonio de la partida de defunción, un certificado notarial con el control de los sucesores con vocación hereditaria y un acuerdo entre los sucesores del cual surja el heredero que continuara la distribución, exonerándose expresamente la Compañía de responsabilidad por el tratamiento dado hasta ese momento en virtud del desconocimiento del cambio operado por la falta de comunicación de los interesados. FLP se reserva el derecho de hacer o no hacer pagos a los presuntos herederos del Distribuidor fallecido, mientras que esté pendiente el envío oportuno de la documentación legal correspondiente.

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

- 1) El heredero debe ser una persona que pueda calificar como DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.
- 2) La posición que se pueda heredar en un negocio Forever dentro del Plan de Mercadotecnia de la Compañía está limitada a reconocimiento no más allá del nivel de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE fallecido. Todos los Gerentes Patrocinados que pertenezcan al negocio Forever serán reclasificados como Gerentes Heredados, que subsecuentemente pueden calificar como Gerentes Patrocinados como se indica en la Sección 5.04 (e). Las posiciones del negocio Forever que estén por debajo de Gerente serán heredadas en ese nivel.

18.03 Transferencias Debido a Divorcio o disolución de Unión Concubinaria.

(a) Durante un divorcio pendiente, disolución de sociedad conyugal, disolución de la unión concubinaria o negociación por partición judicial, FLP continuará efectuando pagos al Distribuidor, tal como lo había estado haciendo antes de la acción pendiente.

(b) En caso de divorcio, disolución de la sociedad conyugal o disolución de la unión concubinaria, un acuerdo particionario, podría designar que la Distribución sea adjudicada a un cónyuge o concubino o al otro. Sin embargo, la Distribución no podrá ser dividida. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de esta Distribución. El otro cónyuge o concubino puede escoger establecer su propia Distribución en el mismo nivel del Plan de Mercadotecnia, pero no más allá de Gerente, como está establecido con el ex-cónyuge o el ex concubino. El susodicho cónyuge o concubino deberá utilizar el mismo patrocinador. La nueva Distribución del otro cónyuge o concubino será considerada por el patrocinador como Heredada hasta que sea recalificada.

19 Convenios Restrictivos

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

Asociados; (d) el incumplimiento del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en proporcionar cualquier información o datos necesarios para que FLP opere su negocio, incluyendo y sin limitación, la inscripción y aceptación del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en el Plan de Mercadotecnia de FLP y el pago de bonificaciones de volumen; o (e) transferencias con respecto a la muerte, separación o divorcio de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. TODO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FLP Y DE SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMO RELACIONADO CON LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, PERO NO LIMITADA A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE HAYA COMPRADO A FLP Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.

19.02 Licencia Limitada para Usar las Marcas de la Compañía.

- (a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que sean adoptados por FLP, incluyendo los nombres de los Productos de FLP, son nombres comerciales propietarios y propiedad registrada de la Compañía.
- (b) Por medio de estas Políticas, todo DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tiene licencia de FLP para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLP (de aquí en adelante llamadas “Marcas”), en conjunción con el desempeño de los deberes y las obligaciones del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, bajo el Acuerdo de Negocio Forever y las políticas y procedimientos correspondientes. Todas las Marcas son y permanecerán como propiedad exclusiva de “FLP”. Las Marcas podrán usarse únicamente como se autoriza en el acuerdo de Negocio Forever y en las políticas y procedimientos correspondientes de FLP. La licencia que aquí se concede será vigente solamente mientras el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE esté en buenos términos y cumpliendo con todos los requisitos de las políticas y procedimientos de FLP. Sin embargo, se prohíbe que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se declare como propietario de las Marcas de FLP (ej., registrar un nombre de dominio en la Web usando el nombre de “FLP”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLP), a menos que tenga aprobación por escrito de FLP. Estas Marcas son de gran valor para FLP y se suministran a cada DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE para el uso del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE únicamente y de manera expresamente autorizada.
- (c) Los DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES no podrán usar ningún material escrito, impreso, grabado, o cualquier otro material en la publicidad, promoción, o descripción del producto o del programa de mercadotecnia de FLP, o de alguna otra forma, cualquier material que no haya sido protegido por los derechos de autor y suministrado por FLP, a menos que dicho

material se haya enviado a FLP y haya sido aprobado por escrito por FLP antes de ser distribuido, publicado, o mostrado.

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

20 Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad

- 20.01 (a) Los informes de líneas descendentes y todo otro informe e información genealógica, incluyendo, pero no limitada a, información de las líneas descendentes e informes con resumen de comisiones (“recaps”), son privados, de propiedad exclusiva y material confidencial de FLP.
- (b) Todo Distribuidor a quien se le suministre dicha información, deberá tratarla como privada y confidencial, cuidar de mantener su confidencialidad y abstenerse de hacer uso de la misma para cualquier propósito que no esté relacionado con el manejo de su organización descendente.
- (c) Un Distribuidor podría tener acceso a información privada y confidencial, la cual debe reconocer como propiedad exclusiva y sumamente sensible y valiosa para la realización de los negocios de FLP. Esta información está disponible al Distribuidor única y exclusivamente con el propósito de fomentar la venta de los productos de FLP, y la gestión de clientes potenciales, entrenamiento y patrocinio de terceras partes que desean llegar a ser Distribuidores, y para continuar desarrollando y promoviendo su negocio FLP.
- (d) “Secreto Comercial” o “Información Confidencial” también significará información, incluyendo una fórmula, patrón, compilación, programa, dispositivo, método, técnica o proceso, que:
- 1) deriva un valor económico independiente, actual o potencial, debido a no ser conocida generalmente por otros individuos que pudieran obtener ganancia económica si fuera revelada o utilizada; y
 - 2) la razón de esfuerzos, razonables bajo las circunstancias, para mantener su confidencialidad.
- (e) Siempre que FLP haga disponible información al Distribuidor, será con el único propósito de llevar a cabo los negocios de FLP.
- (f) Se le prohíbe a un Distribuidor usar, divulgar, duplicar, o de cualquier otro modo revelar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean Distribuidores de FLP, sin permiso previo por escrito de FLP.
- (g) Se le prohíbe a un Distribuidor, directa o indirectamente, usar, beneficiarse de o explotar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial para su

propio beneficio, o para el beneficio de otros, o para cualquier otro propósito que no sea el de llevar a cabo sus negocios de FLP.

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

(i) **Convenios Restrictivos Adicionales.** En consideración a FLP por recibir Información Confidencial o sus Secretos Comerciales, el Distribuidor esencialmente está de acuerdo en que mientras dure el término de su Distribución con FLP, el Distribuidor no tomará o recomendará ninguna acción, cuyo propósito o resultado sea el de eludir, incumplir, interferir con, o disminuir el valor o beneficio de la relación contractual de FLP con otro Distribuidor de FLP. Sin limitar el carácter general de lo anterior, por el tiempo que dure la Distribución, el Distribuidor está de acuerdo en que, directa o indirectamente, no contactará, solicitará, persuadirá, inscribirá, patrocinará, ni aceptará a otro Distribuidor de FLP, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un Distribuidor de FLP o Cliente de FLP durante los últimos doce (12) meses, como parte de programas de mercadotecnia de cualquier compañía de ventas directas que no sea FLP, ni recomendará de ninguna manera a tales personas a que promuevan oportunidades en dichos programas.

(j) Los acuerdos contenidos en la sección de “Información Confidencial” de estas políticas permanecerán para siempre y a perpetuidad. Los acuerdos contenidos en la sección de “Convenios Restrictivos Adicionales” de estas políticas permanecerán en plena vigencia y efecto durante el término del Acuerdo de Distribución ejecutado previamente entre FLP y el Distribuidor, y de ahí en adelante hasta lo que se extienda el mayor tiempo, ya sea un (1) año desde la última vez que se recibió cualquier Información Confidencial, o doce (12) meses después del vencimiento y terminación de dicho Convenio.

21 Código de Conducta Profesional

21.01 Integridad, Respeto, Diligencia

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

21.02 Esfuerzo, Sacrificio y Dedicación

(a) Los Distribuidores enseñan los principios de las ventas directas y la mercadotecnia de redes a sus grupos, enfatizando que, como cualquier otra actividad que valga la pena, se requiere esfuerzo y sacrificio para tener éxito. La flexibilidad y libertad financiera que ofrece la Oportunidad de Forever la obtienen aquellos que se dedican a una rutina de duro trabajo, durante un largo periodo de tiempo.

21.03 Los Distribuidores son Creadores

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

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

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

21.05 Lealtad

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

21.06 Orgulloso Profesional de Ventas Directas

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

21.07 Enseñar Buenos Principios de Networking o Gestión de Redes

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

21.08 Actitud Positiva

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

21.09 Apoyo a Empresarios Colegas

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

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

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

21.11 Participación en los Eventos de la Compañía

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

21.12 Liderar con el Ejemplo

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

21.13 Evitar la Compra Excesiva de Productos

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

21.14 Integridad al Patrocinar

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

21.15 Cómo Hacer Frente a Desafíos, Problemas y Situaciones

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

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

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

21.17 Cobro Excesivo por Asistencia a Las Reuniones

(a) Los Distribuidores se abstienen de promover u organizar eventos, seminarios, seminarios por Internet, o reuniones de negocio, independientemente del lugar o la modalidad, dentro del mundo Forever de Distribuidores donde el cobro por

tales actividades supera la rentabilidad razonable de producir/conducir dicha actividad. El propósito de toda actividad similar es generar interés e ingreso a través del Plan de Mercadotecnia de Forever.

21.18 Reuniones en Las Instalaciones de la Compañía

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

21.19 Persuadir a Distribuidores a Terminar Su Negocio

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

21.20 Publicidad del Precio de Venta de Los Productos

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

Anexo 1

Términos y Condiciones

1. General

Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE solamente puede anunciar y vender los productos de la compañía a través de una tienda web personal de Forever en www.foreverliving.com.uy o en un sitio web independiente y aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE (un “Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE”), 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE.

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

Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, y de cualesquier cambios que se les hagan a estos a lo largo de la vigencia del acuerdo. Los URLs y los nombres comerciales no pueden de ninguna manera ser perjudiciales a la imagen de lujo y de prestigio de la Compañía y de los productos de la Compañía.

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

En caso de que un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE tenga la intención de revisar sustancialmente su Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe notificar a la Compañía antes de que se lance el sitio web revisado y la Compañía confirmará si los criterios de este Anexo se siguen cumpliendo. El Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, revisado, deberá ser autorizado por adelantado y por escrito

por la Compañía antes de su lanzamiento, la cual autorización no será denegada sin razón justificada.

Presentación. Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con un “Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE” garantizará que su “Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE”:

- (a) No utilice el nombre de “Forever Living”, “Forever Living Products”, o de cualquier marca comercial protegida, marcas, nombres comerciales y/u otros nombres de la Compañía o de cualquiera de sus filiales, o nombres de productos utilizados por la Compañía, solos o en combinación con otros nombres, letras o cifras, como nombre de dominio para su Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, a menos que la compañía lo apruebe por adelantado y por escrito;
- (b) Inmediatamente proporcione la identificación del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE como un sitio web de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, indicando claramente el nombre del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y la adición de “Distribuidor Independiente” en todo momento en el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE;
- (c) Solamente despliegue los productos de la Compañía en el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no le restará importancia a la imagen de la marca de la Compañía, por ejemplo, a través de su nombre, señalización, contenido (incluyendo mensajes, imágenes, enlaces y otros elementos) y/o el ‘aspecto y presentación’ en general;
- (e) Muestre fotografías de todos los productos de la Compañía disponibles para la venta, y que puedan visualizarse por los usuarios a una resolución de más de 72 píxeles por pulgada (ppi). Todas las fotografías de los productos de la Compañía deben obtenerse de la Compañía, sujetas a los Términos y Condiciones que puedan imponerse para su uso, o ser aprobadas por adelantado por la Compañía;
- (f) Incluya descripciones de los productos de la Compañía que están para la venta. Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE incluirá únicamente las descripciones de los productos que sean proporcionadas o autorizadas por la Compañía;

- (g) Suministre información precisa y no engañosa sobre los productos de la Compañía. De acuerdo con la Sección 16.02(n) de la Política de la Compañía, un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no puede declarar, implícita o explícitamente, que los productos de la Compañía pueden prevenir, diagnosticar, tratar o curar cualquier enfermedad o condición médica. Los productos de la Compañía que están destinados a ser ingeridos solo deben comercializarse como productos alimenticios o suplementos alimenticios, y están registrados como productos alimenticios en todo el mundo. Los productos de la Compañía que están destinados a usarse en el cuerpo están registrados como productos cosméticos en todo el mundo. La Compañía no fabrica ni distribuye ningún producto que pueda considerarse como producto farmacéutico, o que pueda considerarse y/o describirse como destinado a alguna curación o tratamiento;
- (h) Sea fácilmente navegable y facilite una función de búsqueda y clasificación por categoría de producto, línea de producto y producto;
- (i) Esté optimizado para uso con resoluciones estándar de pantalla y navegadores web;
- (j) Muestre la dirección URL del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en la barra de direcciones del navegador en todo momento durante el proceso de un pedido;
- (k) Contenga un enlace al sitio web oficial de la Compañía, www.foreverliving.com.uy, para facilitar el acceso de los clientes. El Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE no tendrá enlaces a sitios que le resten importancia a la imagen de la marca de la compañía;
- (l) No contenga, se refiera o esté enlazado a páginas que contengan material ilegal, infractor, obsceno o pornográfico, o a páginas que promuevan la violencia, la discriminación, o que contengan incitación al odio;
- (m) Debe estar alojado por un proveedor de servicios de Internet de buena reputación, en un servidor confiable de alta calidad y provisto de suficiente banda ancha para lidiar con la demanda promedio de los clientes, sin reducciones significativas de velocidad o confiabilidad. Si el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE está alojado en una plataforma de terceros, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE garantizará que los clientes no visiten el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE a través de un sitio que lleve el nombre o el logotipo de la plataforma de esas terceras partes. El Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE debe ser muy confiable y accesible, con al menos 99.9% de disponibilidad y una latencia muy baja.

Marketing. Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE deberá:

- (a) Cumplir en todo momento con las leyes y normas aplicables, incluyendo pero no limitándose a las de protección de datos personales y privacidad, venta a distancia, comercio electrónico, protección del consumidor y responsabilidad del producto, publicidad engañosa y comparativa, competencia desleal, difamación, firmas electrónicas y derechos de propiedad intelectual;
- (b) Evitar la entrega o venta de productos de la Compañía que estén prohibidos por las leyes y normas locales (es decir, leyes de etiquetado, diferentes requisitos de formulación, prohibiciones de ingredientes, restricciones de ventas) y/o que no estén registrados por la Compañía en el territorio potencial de ventas.
- (c) Operar el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE exclusivamente bajo el propio nombre del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y no autorizar a ningún tercero a enlazarse al Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE de cualquier manera que pudiera confundir a los visitantes en cuanto a la identidad del propietario y operador del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE;
- (d) No autorizar a terceros a crear un marco del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE (es decir, presentar contenido del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE dentro de cualquier sitio web de terceros), o tener un enlace profundo a cualquier (sub) página dentro del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que no esté claramente marcado con el nombre del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE (es decir, enlazar a una página interna o subsidiaria que se encuentre uno o varios niveles debajo de la página principal del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE). Si el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE se percata de que terceras personas están creando enlaces profundos a una (sub) página que contenga productos de la Compañía, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE hará esfuerzos comercialmente razonables para prevenir dicho enlace profundo;
- (e) No utilizar en el Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ninguna imagen, video u otro material publicitario y de marketing licenciado, a menos que el uso de dicho material haya sido proporcionado o aprobado por la Compañía;
- (f) De acuerdo con la Sección 19.02(c) de la Política de la Compañía, no deberá utilizar en Internet ningún material escrito, impreso, grabado, o cualquier otro material, en la publicidad, promoción o descripción de los productos de la Compañía, o del programa de marketing de la Compañía, o de cualquier otra manera, ningún material que no haya sido protegido por copyright y suministrado por la Compañía, a menos que dicho material haya sido enviado a la Compañía y aprobado por escrito por la Compañía antes de ser

difundido, publicado o desplegado. Dicha aprobación no será denegada sin razón justificada;

- (g) Asegurarse de que avisos electrónicos, como banners en línea, anuncios destacados y anuncios de motores de búsqueda (por ejemplo, Google AdWords), no vayan a confundir a los visitantes en cuanto a la identidad de la fuente, y que se proporcione identificación del anuncio como perteneciente a un DISTRIBUIDOR 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con la Compañía en www.foreverliving.com.uy o al Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE;
- (h) Asegurar que todos los mensajes de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE en relación con la Compañía o los productos de la Compañía en las redes sociales (por ejemplo, Facebook, Twitter y YouTube) cumplan con todas las leyes y reglamentos aplicables, los Términos y Condiciones generales de la plataforma de los medios sociales, la Política de la Compañía y este Anexo. Una página en los medios sociales debe indicar claramente a qué DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE pertenece a fin de prevenir fraude a los consumidores. La página en los medios sociales puede estar enlazada a la de la tienda web personal que tiene el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con Forever en www.foreverliving.com.uy o al Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE. Es responsabilidad exclusiva del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE que crea y mantiene páginas en los medios sociales asegurarse de que todos los mensajes colocados por él, o por terceros, cumplan con todas las condiciones. Los mensajes que se hayan colocado, pero que no cumplan con las condiciones deben eliminarse inmediatamente;
- (i) Registrar todas las ventas de los productos de la Compañía realizadas a través del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE y hacer disponibles esos detalles a la Compañía a solicitud razonable.

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

- (a) Referencias apropiadas o posibilidades de contacto para motivar al cliente a que busque asesoramiento de un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE deberá contener el nombre, la dirección, y

otros datos de contacto apropiados del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE con el fin de facilitar una consulta personal;

- (b) La seguridad de la información y de los pagos utilizando software de seguridad encriptado de acuerdo con estándares de la industria y cualesquier leyes y reglamentos aplicables. Donde se acepten pagos por los productos de la Compañía a través del Sitio Web Aprobado del DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE;
- (c) Una política de devoluciones, incluyendo un eficiente servicio operativo de devolución, de acuerdo con las estipulaciones establecidas en la Sección 3.03(a) de la Política de la Compañía. Como la Sección 3.03(d) de la Política de la Compañía se aplica en consecuencia, el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE (empresario) independiente;
 - (ii) Descripción de los productos de la Compañía que ofrece el DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, 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 DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE) para preguntas relacionadas con el consumidor, incluyendo pero no limitándose a la devolución de mercancías o garantías.
 - (vii) Un DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE 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 (DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE). Los despachos y manejo deben cumplir con los estándares de calidad habituales, tal como los proporciona la misma Compañía. Esto incluye información de despacho y una estimación razonable del tiempo de entrega.

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

3. Sanciones.

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