

POLITICAS DE LA COMPAÑIA  
CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL  
Forever Living Products México S de R L de C V  
Vigente el 01 de enero 2024

Contenido

1. Introducción.....	2
2. Definiciones .....	3
3. El Cliente Preferido .....	9
4. Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia.....	9
5. Estatus de Gerente y Calificaciones .....	15
6. Bonificación de Liderazgo .....	17
7. Incentivos Adicionales .....	19
8. Premios a Gerentes y Niveles Superiores.....	19
9. Bonificación Gema .....	26
10. Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive).....	28
11. “Chairman’s Bonus” .....	29
12. Rally Global de FLPM .....	33
13. Procedimientos para Pedidos .....	39
14. Políticas de Repatrocinio .....	40
15. Políticas de Patrocinio Internacional .....	41
16. Actividades Prohibidas.....	42
17. Políticas de la Compañía .....	47
18. Requisitos Legales.....	51
19. Convenios Restrictivos .....	55
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad .....	57
21. Garantías, Devolución de Producto y Recompra .....	58
22. El Código de Conducta Profesional.....	61
Anexo 1 .....	65

## 1 Introducción

- 1.01 (a) Forever Living Products México S de R L de C V (FLPM) 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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES (EMPRESARIO INDEPENDIENTE) Independientes. FLPM proporciona a cada EMPRESARIO INDEPENDIENTE productos de la más alta calidad y el mejor plan de mercadotecnia y personal de asistencia de la industria. Las compañías afiliadas y sus productos brindan una oportunidad para que tanto los consumidores como los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de FLPM, y ofrecen igual oportunidad de éxito a cualquiera que desee trabajar apropiadamente con el programa. A diferencia de la mayoría de oportunidades de negocio, existe muy poco riesgo financiero para los empresarios de FLPM, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.
- (b) FLPM no garantiza que un EMPRESARIO INDEPENDIENTE logrará éxito financiero sin trabajar o al depender exclusivamente de los esfuerzos de los demás. Las compensaciones en FLPM se basan en la venta de sus productos. Los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES son contratistas independientes cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.
- (c) FLPM tiene un largo historial de éxito. La meta fundamental del Plan de Mercadotecnia de FLPM es promover la venta y el uso de productos de alta calidad a los consumidores. El principal propósito de los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES 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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES, sin importar su nivel en el Plan de Mercadotecnia de FLPM, realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de dichas ventas.
- (e) Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE de éxito obtiene conocimientos actualizados del mercado al asistir a juntas de capacitación, apoyar a sus clientes minoristas, y patrocinar a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES para que vendan los productos a clientes minoristas.
- (f) El EMPRESARIO INDEPENDIENTE que tenga preguntas o necesite aclaraciones debe comunicarse con el Director Regional de Ventas/Gerente de Ventas de Área, o llamar a Servicio al Cliente al 800-801-0600.
- 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 FLPM en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx) y entrarán en vigor 30 días después de su publicación.

- (b) Cada EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 Empresario Independiente, todo EMPRESARIO INDEPENDIENTE está de acuerdo en acatar Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLPM. El lenguaje en dichas Políticas se refiere específicamente al compromiso contractual que tiene el EMPRESARIO INDEPENDIENTE de sujetarse a Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLPM. Al hacer pedidos a FLPM el EMPRESARIO INDEPENDIENTE está reafirmando dicho compromiso de observar Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional en su totalidad. Cualquier medida o ausencia de medida, que resulte en el mal uso, tergiversación o violación de Las Políticas de la Compañía y/o del Código de Conducta Profesional, puede ser causa de terminación de la licencia otorgada para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLPM, incluyendo el derecho de comprar y distribuir los productos de FLPM.
- (d) Sin perjuicio de lo antes mencionado, cualquier revisión, modificación, enmienda a, o terminación de, (a) el acuerdo de Resolución de Disputas/Exención de Juicio por Jurado contenido en estas Políticas de la Compañía (Sección 18.01) y/o (b) los acuerdos contenidos en la Política de Resolución de Disputas a los que se hace referencia allí y que están disponibles en el sitio web de FLPM en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx), no se aplicará a una disputa de la cual la Compañía tiene aviso antes de la fecha vigente de dicha revisión, modificación, enmienda o terminación. La fecha vigente de tales revisiones, modificaciones, enmiendas o terminaciones será 30 días después de que la revisión, modificación, enmienda o terminación sea publicada en el sitio web de FLPM en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx)

## 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE de la reserva de bonificaciones.

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

**Bonificación de Cliente Preferido:** Un pago que se le hace a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 Preferidos 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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES bajo esos Gerentes.

**Bonificación Personal:** Un pago que se le hace a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de FLPM. Se otorga un Cajacrédito por \$214USD (\$283CAD), precio minorista sugerido, de ventas de producto que el EMPRESARIO INDEPENDIENTE compre a la Compañía. Todos los Cajacréditos se calculan mensualmente.

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

**Cajacréditos Cliente Preferido:** Cajacréditos tal como se reflejan en las compras de un Cliente Preferido 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE en línea descendente que no esté bajo un Gerente en línea descendente.

**Cajacréditos NUEVOS:** Los Cajacréditos personales y no gerenciales generados por las Ventas Acreditadas de líneas de FBO/PC patrocinadas personalmente por un Gerente Reconocido que fueron patrocinadas después de que él/ella calificara como Gerente Reconocido. Los NUEVOS Cajacréditos se acumularán durante 12 meses de procesamiento después de ser patrocinado (incluido el mes en el que se patrocinó esa línea FBO/PC), o hasta que esa línea FBO/PC alcance Gerente, lo que ocurra primero.

**Cajacréditos Personales:** Cajacréditos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE.

**Cajacréditos por traspaso:** Cajacréditos reflejados por las Ventas Personales Acreditadas de un No Gerente en línea descendente que pasan a través de un Gerente Inactivo al primer Gerente Activo en línea ascendente. Estos no se cuentan como Cajacréditos No Gerenciales para ese Gerente Activo, pero sí se cuentan para sus Cajacréditos Totales.

**Cajacréditos Totales:** la suma total de los diferentes Cajacréditos de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE.

**Calificado para el Precio al Por Mayor:** el derecho de comprar producto al Precio al Por Mayor. Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 (LBQ):** un Gerente Reconocido que ha calificado para recibir la Bonificación de Liderazgo del mes.

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

**Cliente Preferido:** Un individuo que se registre para comprar productos al 5% de descuento sobre el Precio Minorista Sugerido (SRP), pero no desea ser un EMPRESARIO INDEPENDIENTE (FBO) ni participar en el Plan de Marketing de la Compañía. A él o ella se le considera como consumidor minorista y puede comprar los productos de Forever Living únicamente para uso personal o de la familia. Un Cliente Preferido no está autorizado ni licenciado para revender los productos de Forever Living ni para hacer compras a fin de ayudar a otros a revender los productos. Aunque a ésta persona se le asigne un Número de Identificación (ID), el Cliente Preferido no es elegible para participar ni recibir

compensación de ninguna forma, a menos que él o ella opte por llegar a ser un FBO. Un Cliente Preferido que haya comprado un “*Combo Fast Start*” o producto equivalente a dos Cajacréditos en cualquier periodo de 2 meses consecutivos recibe un 30% de descuento en compras futuras y es elegible para Optar por convertirse en empresario FBO y participar en la estructura de compensación de ventas/bonificaciones, tal como se define en el Plan de Marketing de FLP.

**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 (Precio Minorista Sugerido), del 8 al 18%, basado en el Nivel de Ventas actual. Este descuento se resta del Precio de Descuento del 30% a fin de determinar el Precio al Por Mayor Ajustado.

**Doméstico:** perteneciente al País de Residencia del EMPRESARIO INDEPENDIENTE.

**Exención:** se le otorga a EMPRESARIOS INDEPENDIENTES 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que esté Activo con 4CC Personales y de Cliente Preferido 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.

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

**Empresario Independiente (EMPRESARIO 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 Preferido:** La diferencia entre el precio de Cliente Preferido 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 CB (CBM):** un FBO que califica para recibir la bonificación anual Chairman's Bonus.

**Gerente Gema:** un Gerente que ha desarrollado por lo menos 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, o por lo menos 6 Líneas de Gerentes Águila.

**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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES que califican un pago extra en efectivo por 36 meses.

**Líder de Ventas:** un EMPRESARIO 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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES en la línea genealógica ascendente de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE.

**Línea Descendente:** todos los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES patrocinados bajo un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, sin importar cuántas generaciones en línea descendente.

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

**Líneas de Gerente CB (CBM):** la cantidad de Gerentes CB en las líneas de patrocinio de un FBO que él o ella pueden utilizar a fin de calificar para la Bonificación Chairman's Bonus.

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

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

**Nivel de Ventas:** cualquiera de los varios niveles alcanzados por medio de los Cajacréditos acumulados de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE nomina y reside la mayoría del tiempo. Es en dicho país que el EMPRESARIO INDEPENDIENTE debe calificar para recibir la exención de Actividad de todos los otros países donde FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que inscribe a otro EMPRESARIO INDEPENDIENTE personalmente.

**Precio al Por Mayor:** el precio, sin incluir impuestos, al que se venden los productos a aquellos EMPRESARIOS 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE calificado para el Precio al Por Mayor.

**Precio de Cliente Preferido:** El precio que paga el Cliente Preferido 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 EMPRESARIO 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.mx](http://www.foreverliving.com.mx)

**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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Mercadotecnia.

### 3 Cliente Preferido

- 3.01** El Cliente Preferido es solamente un consumidor de los productos de FLP.
- 3.02** El Cliente Preferido compra productos a un 5% de descuento del Precio Minorista Sugerido (SRP).
- 3.03** Cuando un Cliente Preferido compra un “Fast Start”, o tiene compras Personales de 2CC de productos en un periodo de 2 meses consecutivos, él o ella tiene derecho a un descuento permanente del 30% en pedidos posteriores.
- 3.04** Un Cliente Preferido que ha calificado para el 30% de descuento es elegible para Optar por el Plan de Marketing como Forever Business Owner (FBO) en el nivel de Asistente de Supervisor.

### 4 Estructura de Bonificaciones / Plan de Mercadotecnia

- 4.01** Al optar por el Plan de Marketing de Forever, el Cliente Preferido se convierte en Empresario Independiente (EMPRESARIO INDEPENDIENTE) en el Nivel de Ventas de Asistente de Supervisor. Como tal, tiene el derecho de vender los productos de FLPM y patrocinar a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES para que a su vez vendan los productos de FLPM. El volumen combinado de ventas (que se mide en cajacréditos) generado por el EMPRESARIO INDEPENDIENTE y su línea descendente subsiguiente hace posible que el EMPRESARIO INDEPENDIENTE califique para recibir ascensos en el Nivel de Ventas, mayores Descuentos y Bonificaciones, como se explica a continuación:

## Plan de Mercadotecnia

- Descuento Personal
- Bonificación por Volumen

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

- (a) **Asistente de Supervisor** se logra al generar un total de 2 Cajacréditos Personales y No Gerenciales en cualquier compañía operadora dentro de cualquier periodo de 2 meses consecutivos. El Asistente de Supervisor recibe:
- 30% de descuento sobre compras personales.
  - 30% de Ganancia Minorista sobre Ventas Minoristas en línea.
    - 25% de Ganancia de Cliente Preferido sobre las compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados que están comprando con un descuento del 5%.

**El Asistente de Supervisor Activo también recibe:**

- 5% de Bonificación Personal sobre compras Personales y Ventas Minoristas en línea
- 5% de Bonificación de Cliente Preferido sobre Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados.
- 5% de Bonificaciones Personales y de Clientes Preferidos que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos de línea descendente.

- (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 recibe:

- 30% de Descuento más 8% de Descuento Personal sobre compras Personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 8% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados que están comprando con un descuento del 5%.
- 8% de Bonificación de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados.

**El Supervisor Activo también recibe:**

- 3% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- 5% de Bonificaciones Personales y de Clientes Preferidos que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos de línea descendente.

(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 recibe:

- 30% de Descuento más 13% de Descuento Personal sobre compras Personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 13% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados que están comprando con un descuento del 5%.
- 13% de Bonificación de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados.

**El Asistente de Gerente Activo también recibe:**

- 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.
- 5% de Bonificaciones Personales y de Clientes Preferidos que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos de línea descendente.

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

- 30% de descuento más 18% de Descuento Personal sobre compras Personales.
- 30% de Ganancia Minorista más 18% de Bonificación Personal sobre Ventas Minoristas en línea.
- 25% de Ganancia de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados que están comprando con un descuento del 5%.
- 18% de Bonificación de Cliente Preferido sobre las Compras de Clientes Preferidos personalmente patrocinados.

**El Gerente Activo también recibe:**

- 5% de Bonificación de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas descendentes.
- 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.
- 5% de Bonificaciones Personales y de Clientes Preferidos que pierden los Asistentes de Supervisor inactivos de línea descendente.

- (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 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 (con efecto retroactivo al día 1° de ese mes) después de que se acumularon suficientes Cajacréditos.
- (h) Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE está Activo en su Compañía Operadora Doméstica durante el periodo del ascenso, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 Preferido se contarán hacia el requisito de Actividad (4CC) de su EMPRESARIO INDEPENDIENTE asignado, pero sólo en la Compañía Operadora en la cual se hizo la compra.
  - (j) Un Patrocinador recibe Cajacréditos completos de cualquier Cliente Preferido personalmente patrocinado, y la resultante línea descendente, hasta que ese Cliente Preferido 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE sea repatrocinado.

#### 4.02 **Política de 6 meses para Cliente Preferido.**

- (a) Un Cliente Preferido 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 Preferido 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 de Volumen, Liderazgo e Incentivos, un FBO 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 FBO 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 una Compañía Operadora en el Extranjero, el FBO debe haber calificado como Activo en la Compañía Operadora de su país de residencia durante el mes anterior; o tener un Total de 4 Cajacréditos Activos en esa Compañía Operadora en el Extranjero durante ese mes, uno de los cuales por lo menos, debe ser un Cajacrédito Personal .
- (c) No se les pagará una Bonificación por Volumen o una Bonificación de Cliente Preferido a los Asistentes de Supervisor que no alcancen el estatus de Activo durante el mes. No se les pagará una Bonificación por Volumen a los Supervisores, Asistentes de Gerente y Gerentes que no alcancen el estatus de Activo durante el mes. Cualesquier Bonificaciones acumuladas por un FBO que no esté Activo durante el mes se pagarán en línea ascendente a los FBOs Activos de acuerdo con el plan de mercadotecnia
- (d) Un FBO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 Preferidos y Clientes Minoristas se depositan en la cuenta de Global Pay del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE fuera del País en el que se obtienen las Ganancias/Bonificaciones, serán responsabilidad del EMPRESARIO INDEPENDIENTE.
- (g) Las bonificaciones que se generen y a que tengan derecho los Empresarios 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 Empresarios Independientes no cobren el o los bonos a que tengan derecho en el término a que se hace referencia, perderán su derecho para hacerlo.

#### 4.05 Política de 36 – Meses

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

## 5 Estatus de Gerente y Calificaciones

### 5.01 Gerente Reconocido

- (a) Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.

(b) Si un EMPRESARIO INDEPENDIENTE en línea descendente del EMPRESARIO INDEPENDIENTE también califica como Gerente en cualquier país durante el mismo período, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIOS 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 Preferido 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) A partir del mes siguiente a la calificación como Gerente Patrocinado, el Gerente Patrocinado puede contarse hacia 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 FBO Activo en su País de Residencia, o generar 4 Cajacréditos Activos en el País donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.

## **6 Bonificación de Liderazgo**

- 6.01 Después que un EMPRESARIO 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 EMPRESARIOS 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 Preferido 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 que no esté Activo en cualquier Compañía Operadora por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para calificar para la Bonificación de Liderazgo, incluso si no tiene Gerentes de línea descendente.
- (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 EMPRESARIOS 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 Empresario Independiente archivada en la Oficina Matriz.
- 7.03 (a) En caso de que el cónyuge de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE no participe en un viaje ganado, el EMPRESARIO 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 (a) 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 Platino Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1ª Generación solamente puede ser contado una vez.
- 8.02 (a) 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 (a) **Gerente Reconocido:** cuando un FBO califica bajo los requisitos establecidos en 5.01, es reconocido como Gerente Reconocido y recibe un broche de oro.
- 8.04 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, ya sea en el país de residencia o en el país de calificación.
- 2) Estar calificado para la Bonificación de Liderazgo (incluso si no tiene líneas de gerente). Todos los Cajacréditos generados durante los meses que no esté calificado para la Bonificación de Liderazgo NO contarán para este incentivo.
- 3) Acumular globalmente por lo menos 720 Cajacréditos Totales, incluyendo por lo menos 100 NUEVOS Cajacréditos.
- 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.

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

- 5) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor en cualquier compañía operadora.

(b) Además de los requisitos que se enumeran arriba, los Gerentes Senior y niveles superiores también deben desarrollar y mantener Líneas de Gerentes Águila, como se establece en la siguiente lista. Cada Línea de Gerente Águila debe estar en una línea de patrocinio distinta, sin importar en qué generación descendente. [ver 8.04 (d) abajo], y puede estar en cualquier compañía operadora. Este requisito está basado en la posición de Gerente en la que estaba calificado al principio del periodo de calificación.

Los Gerentes Gema (por ej., Zafiro & niveles más altos) pueden calificar como Águila en un nivel más bajo, pero no más bajo de Soaring. Por ejemplo, si un Gerente Diamante tiene 3 Líneas de Gerentes Águila, entonces dicho Gerente califica, y se le llamará Gerente Diamante que ha calificado como Águila.

Senior:	1 Línea de Gerente Águila
Soaring:	3 Líneas de Gerentes Águila
Zafiro:	3-5 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 6-9 Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila-Zafiro)
Zafiro Diamante:	3-9 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 10-14 Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Diamante/Zafiro)

Diamante:	3-14 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 15-24 Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Diamante)
Doble Diamante:	3-24 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 25-34 Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Doble Diamante)
Triple Diamante:	3-34 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 35-44 Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Triple Diamante)
Diamante Centurión:	3-44 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 45+ Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Diamante Centurión)
Platino Diamante:	3-54 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 55+ Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Platino Diamante)
Platino D/Diamante:	3-64 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 65+ Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Platino D/Diamante)
Platino T/Diamante:	3-74 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 75+ Líneas de Gerentes Águila (Gerente Águila Platino Triple Diamante)
Platino Centurión:	3-84 Líneas de Gerentes Águila (Calificado como Águila) 85+ Líneas de Gerentes Águila (Gerente Platino Centurión)

- (c) Los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES repatrocinados están incluidos en los requisitos de nuevo Supervisor y NUEVOS Cajacréditos.
- (d) 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE en múltiples países, podrá contar los Gerentes Águila bajo ese EMPRESARIO INDEPENDIENTE en esos países, pero ningún Gerente Águila en línea descendente puede contarse más de una vez.

- (e) Si un EMPRESARIO INDEPENDIENTE llega a Gerente durante el periodo de calificación:
- 1) Cualquier Cliente Preferido 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.
- (f) Al cumplir con los requisitos para el estatus de Gerente Águila, al EMPRESARIO INDEPENDIENTE se le premiará con un Viaje Ganado para asistir a un Retiro de Gerentes Águila. El EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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.

- (g) Un EMPRESARIO 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 todos los meses, ya sea en el país de residencia o en el país de calificación.
  - 2) Estar calificado para la Bonificación de Liderazgo (incluso si no tiene líneas de gerente). Todos los Cajacréditos generados durante los meses que no esté calificado para la Bonificación de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
  - 3) Acumular globalmente por lo menos 720 Cajacréditos Totales, incluyendo por lo menos 100 NUEVOS Cajacréditos.
  - 4) Apoyar las reuniones locales y regionales.
  - 5) Patrocinar personalmente y desarrollar por lo menos 2 nuevas líneas de Supervisor en cualquier compañía operadora.
- 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
  - 1) Un broche de oro con 4 zafiros, y un viaje a un centro turístico de la región con todos los gastos pagados.
  - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.

**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
  - 1) Un broche de oro con 2 diamantes y 2 zafiros, y un viaje a un centro turístico de lujo de la región con todos los gastos pagados.
  - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.

**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.
  - 2) Exención de los requisitos de volumen para Volumen, Liderazgo, y Bonificaciones Forever2Drive, siempre y cuando un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación estén Activos cada mes.
  - 3) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.



#### 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
  - 1) Un pin de oro con 2 diamantes grandes, un exclusivo bolígrafo con diamantes, y un viaje a Sudáfrica o un destino equivalente, con todos los gastos pagados.
  - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.

#### 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
  - 1) Un pin de oro con 3 diamantes grandes, un exclusivo reloj personalizado, y un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagados.
  - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.

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

#### 8.14 Gerente Platino Diamante

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

#### 8.15 **Gerente Platino Doble Diamante**

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

#### 8.16 **Gerente Platino Triple Diamante**

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

#### 8.17 **Gerente Platino Centurión**

- a) Acumular 200 Gerentes Reconocidos Patrocinados de Primera Generación; o
- b) Acumular 85 Líneas de Gerentes Águila.
- c) Al Gerente Platino Centurión se le otorga
  - 1) Un pin de platino y un viaje en clase Business con todos los gastos pagados a un destino elegido por el FBO.
  - 2) Una placa personalizada con los nombres de los Gerentes que hicieron posible el ascenso.

## 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Mes	Cajacréditos Totales	Cajacréditos Totales	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 EMPRESARIO 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.

**País de calificación:** Cualquier Compañía Operadora que está siendo usada como el País de Calificación para el Incentivo del “Chairman’s Bonus”.

## 11 Chairman’s Bonus

### 11.01 (a) General

- 1) 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.
- 2) Un FBO puede calificar en una sola Compañía Operadora (CO). Si él o ella cumple los requisitos en varias COs, la CO en la cual el FBO tenga

el mayor número de Cajacréditos Personales & No Gerenciales se considerará como el País de Calificación.

- 3) Los Gerentes Chairman's Bonus (CBMs) de varias COs se cuentan con el propósito de alcanzar el estatus de Chairman's Bonus. Un FBO puede contar un máximo de 1 CBM por línea de patrocinio, por CO. Si un Gerente ha patrocinado el mismo FBO en múltiples COs, el Gerente puede contar un máximo de 1 CBM bajo ese FBO por Compañía Operadora, pero no puede contar un CBM más de una vez.
- 4) Un FBO Repatrocinado cuenta hacia todos los requisitos de Gerente Chairman's Bonus (CBM) y Gerente con 600cc.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el período de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los Cajacréditos Personales y No Gerenciales/NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

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

- 1) Estar Activo cada mes, ya sea en la Compañía Operadora de su país de residencia, o en la Compañía Operadora Calificadora.
- 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) Calificar por lo menos un mes para la Bonificación Forever2Drive en cualquier Compañía Operadora (CO) durante el periodo de calificación.
- 4) Comprar productos como se exige, solamente después de que un 75% del inventario anterior de productos haya sido utilizado.
- 5) El FBO debe desarrollar su negocio FLP de acuerdo con los principios correctos de la Mercadotecnia Multinivel, las Políticas de la Compañía y el Código de Conducta Profesional.
- 6) Asistir y apoyar los eventos patrocinados por la Compañía.

**(c) Gerente Chairman's Bonus Nivel 1.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente:

- 1) Acumule globalmente 700 Cajacréditos personales y no gerenciales durante el período de incentivo después de convertirse en Gerente Reconocido, cuya suma debe incluir 150 NUEVOS Cajacréditos.
    - a) Los Cajacréditos acumulados fuera del País Calificado no se contarán al calcular las Acciones de Incentivo.
  
  - 2) Desarrollar uno de los siguientes en cualquier generación:
    - a) Un Gerente Reconocido de línea descendente, en cualquier País el cual acumule 600 o más Cajacréditos Totales en una sola Compañía Operadora durante el periodo del incentivo, después de convertirse en Gerente Reconocido.
      - 1) Solamente los cajacréditos en los meses en que el Gerente con 600cc califique como Activo se contarán para este requisito.
      - 2) Este Gerente puede ser un Gerente existente o uno desarrollado recientemente durante el periodo del incentivo.
      - 3) Los cajacréditos del Gerente de 600cc no se incluirán cuando se calculen las Acciones del Incentivo.
    - O,
    - b) Un Gerente Chairman's Bonus de línea descendente en cualquier Compañía Operadora.
  
  - 3) Los FBOs repatrocিনados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 1.
  
  - 4) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 700 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/150 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.
- (d) Gerente Chairman's Bonus Nivel 2.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente:
- 1) Acumular globalmente 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.
    - (a) Los Cajacréditos acumulados fuera del País de Calificación no se contarán cuando se calculen las Porciones (Shares) del Incentivo.
  
  - 2) Desarrollar 3 Gerentes Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier Compañía Operadora.

- 3) Los FBOs repatrocিনados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 2.
- 4) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 600 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

**(e) Gerente Chairman's Bonus Nivel 3.** Además de los Requisitos Básicos, se debe cumplir con lo siguiente:

- 1) Acumular globalmente 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.
  - (a) Los Cajacréditos acumulados fuera del País de Calificación no se contarán cuando se calculen las Porciones (Shares) del Incentivo.
- 2) Desarrollar 6 Gerentes del "Chairman's Bonus" de cualquier generación, cada uno en líneas distintas, en cualquier Compañía Operadora.
- 3) Los FBOs repatrocিনados cuentan hacia todos los requisitos del Nivel 3.
- 4) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 500 Cajacréditos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

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

- 1) Se determinará una reserva global de bonificaciones y luego se distribuirá como sigue:
  - a. La mitad de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1, 2, &3.
  - b. Una tercera parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en los niveles 1 & 2.
  - c. Una sexta parte de la reserva se pagará a aquellos que califiquen en el Nivel 3.
- 2) A los Gerentes Chairman's Bonus que califiquen se les otorgará una Acción del Incentivo por cada uno de sus Cajacréditos Totales generados en el País de Calificación (pero no se incluirán los NUEVOS Cajacréditos generados fuera del País de Calificación), más las



Acciones del Incentivo generadas por el primer Gerente Chairman's Bonus en cada una de sus líneas de patrocinio en cualquier Compañía Operadora.

- 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.

**(g) Premio Rally Global Para Chairman's Bonus.**

- 1) Gerente Chairman's Bonus Menos de 1,000 Cajacréditos Totales (CB<1K)
  - a) Alojamiento para La Experiencia del CB Rally Global.
  - b) Una suma para gastos equivalente a \$250 USD.
- 2) Gerente Chairman's Bonus Más de 1,000 Cajacréditos Totales (CB>1K)
  - a) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del CB Rally Global.
  - b) Una suma para gastos equivalente a \$250 USD.

## 12 Rally Global de FLPM

- 12.01 (a) Un FBO puede calificar para un viaje al Rally Global de FLP para dos personas, incluyendo boletos de avión, alojamiento, una provisión para gastos de comidas y por actividad, más dinero en efectivo, al acumular 1500 ó más Cajacréditos Totales, incluidos al menos 50 Cajacréditos Nuevos, del 1° de enero al 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el FBO calificado debe asistir a las reuniones de entrenamiento y de motivación del primer Rally Global, después del periodo de calificación.
- (b) Para recibir los premios del Rally Global de 500 ó más Cajacréditos, un FBO puede combinar los Cajacréditos de todos los países donde tenga un grupo.
- (c) Los Cajacréditos No Gerenciales generados durante cualquier mes que un FBO no esté Activo, y los Cajacréditos de Liderazgo generados durante cualquier mes que un Gerente no califique para la Bonificación de Liderazgo no contarán para los premios del Rally Global; sin embargo, cualesquier Cajacréditos Activos generados por el FBO sí contarán, sin importar su estatus de Activo.

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

#### **LA EXPERIENCIA DEL RALLY GLOBAL**

(e) **500 Cajacréditos Totales (0.5K)**

- 1) Acceso exclusivo en línea a la Experiencia del Rally o 2 entradas para los no calificados del Rally

(f) **Gerente Chairman's Bonus Menos de 1,000 Cajacréditos Totales (CB<1K)**

- 1) Alojamiento para La Experiencia del CB Rally Global.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$250 USD.

(g) **Gerente Chairman's Bonus Más de 1,000 Cajacréditos Totales (CB>1K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia del CB Rally Global.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$250 USD.

(h) **1,500 Cajacréditos (1.5K) (No asistir) (CB>1.25K)**

- 1) \$2,500 USD bono en efectivo

(i) **1,500 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (1.5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$500 USD.

(j) **2,500 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (2.5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$1,000 USD.

(k) **3,500 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (3.5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global.
- 2) Una suma para gastos equivalente a \$1,500 USD.
- 3) Obsequio/amenidad local especial para mejorar su experiencia en el Rally.
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(l) 5,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global.
- 2) Mejora de habitación de hotel, cuando sea posible.
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$2,000 USD.
- 4) Obsequio/amenidad local especial para mejorar su experiencia en el Rally.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**LA EXPERIENCIA DEL RALLY GLOBAL & GLT SUMMIT**

**(m) 7,500 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (7.5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Mejora de habitación de hotel, cuando sea posible.
- 3) Una suma para gastos equivalente a \$3,000 USD.
- 4) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(n) 10,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (10K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR, si califica.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Una suma para gastos equivalente a \$3,000 USD.
- 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(o) 12,500 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (12.5K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR, si califica.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Una suma para gastos equivalente a \$5,000 USD.
- 5) Bolsos Louis Vuitton exclusivos para los calificados por primera vez para los 12.5K
- 6) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(p) 15,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (15K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
  - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR, si califica.
  - 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
  - 4) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
  - 5) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (q) 20,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (20K)**
- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
  - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR, si califica.
  - 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
  - 4) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
  - 5) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$10,000 USD.
  - 6) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (r) 25,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (25K)**
- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
  - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR si califica.
  - 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
  - 4) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
  - 5) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$15,000 USD.
  - 6) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (s) 30,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (30K)**
- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
  - 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
  - 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
  - 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
  - 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
  - 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$20,000 USD.
  - 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.
- (t) 35,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (35K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$25,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(u) 40,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (40K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$30,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(v) 45,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (45K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$35,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(w) 50,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (50K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.

- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$40,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(x) 55,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (55K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$45,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(y) 60,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (60K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$50,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(z) 65,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (65K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$55,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(aa) 70,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (70K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para La Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de hotel de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$60,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(ab) 75,000 Cajacréditos Totales (Incluyendo 50 CC Nuevos) (75K)**

- 1) Boletos de avión, alojamiento y comidas para la Experiencia del Rally Global y GLT Summit.
- 2) Viaje en Clase de Negocios de ida y vuelta al Rally e EMR.
- 3) Suite de lujo, siempre que sea posible.
- 4) Invitación al Retiro de Gerentes Águila.
- 5) Una suma para gastos equivalente a \$10,000 USD.
- 6) Bonificación de Desarrollo de Negocio equivalente a \$65,000 USD.
- 7) Uso de la fila VIP para pagar en el área de compras del Rally.

## 13 Procedimientos para Pedidos

- 13.01 (a) Un Cliente Preferido puede ordenar producto directamente de la Compañía al Precio de Cliente Preferido 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 FLPM, llamando a Servicio al Cliente al 800-80-10600, ó por Internet en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx) a más tardar a las 11:59 p.m. (hora de México) 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/débito (Visa, MasterCard) o depósito/transferencia bancaria en efectivo a favor de la cuenta bancaria que FLPM determine.
- (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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 Oficina Matriz de FLPM. El recibo de bonificaciones es evidencia de aceptación por parte de la Oficina Matriz.
- (h) Al ordenar un producto que ha sido parte de un pedido anterior, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE existente puede repatrocinarse bajo un Patrocinador diferente, siempre y cuando durante los 12 meses anteriores:
- 1) Haya sido un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, y
  - 2) No haya comprado ningún producto de FLPM
  - 3) No haya patrocinado a ningún otro individuo en el negocio FLPM.
- (b) Si hay una segunda persona nombrada en el negocio de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE repatrocinante, esta persona no será incluida como parte del Negocio del EMPRESARIO INDEPENDIENTE repatrocinado. Dicha segunda persona nombrada es entonces elegible para repatrocinarse bajo cualquier EMPRESARIO INDEPENDIENTE, habiendo cumplido con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.
- Si la segunda persona nombrada desea repatrocinarse bajo la primera persona nombrada del Negocio de un EMPRESARIO 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 de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE casado legalmente, que no esté siendo repatrocinado, desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacer esto al patrocinarse directamente bajo su cónyuge o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge, sin tener que cumplir con los requisitos que aparecen en el párrafo 14.01 de esta sección.
- (c) Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Cliente Preferido bajo el nuevo Patrocinador y pierde cualquier línea descendente adquirida hasta ese momento en todos los países que fuera previamente patrocinado.
- (d) Un Cliente Preferido repatrocinado cuenta como Cliente Preferido recientemente patrocinado para todos los incentivos y promociones.



- (e) Si el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE tiene diferentes Patrocinadores en Países que posteriormente se combinan en una sola Compañía Operadora, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
  - 3) El patrocinador del EMPRESARIO INDEPENDIENTE será la persona que aparece como patrocinadora en la primera solicitud aceptada por

FLPM, excepto en caso de un Repatrocinio, o debido a un cambio de patrocinador después de 6 meses como Cliente Preferido.

- 4) El EMPRESARIO INDEPENDIENTE comenzará automáticamente en el Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
- 5) Cuando un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE se considerará Activo el mes siguiente en todos los otros países, sin importar el nivel de ventas que haya alcanzado.
- 7) Si un EMPRESARIO INDEPENDIENTE que no ha alcanzado todavía el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, y no hay un EMPRESARIO INDEPENDIENTE en línea descendente que llegue a Gerente durante el mismo periodo de ascenso, entonces debe estar Activo durante cada mes del periodo de ascenso a fin de ser un Gerente Reconocido.

Sin embargo, si hay un EMPRESARIO INDEPENDIENTE en línea descendente que llegue a Gerente durante el mismo periodo de ascenso, entonces debe estar Activo durante cada mes del periodo de ascenso, y tener por lo menos 25 Cajacréditos Personales y No Gerenciales durante el último Mes del periodo de ascenso, ya sea en el País de Residencia o en el país de ascenso, procedentes de Empresarios Independientes en líneas descendentes que no sean del Gerente que está ascendiendo el mismo Mes, a fin de ser un Gerente Reconocido.

- 8) Cuando un EMPRESARIO 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 Preferido puede registrarse y ser asignado al mismo EMPRESARIO INDEPENDIENTE en múltiples países; sin embargo, los Cajacréditos de sus compras no se pueden combinar de múltiples países para calificar como EMPRESARIO INDEPENDIENTE calificado para el precio al por mayor.

## 16 Actividades Prohibidas

- 16.01 Será final la decisión del Comité Ejecutivo de terminar un negocio Forever, o denegar, reestructurar o ajustar el Descuento Personal, Bonificaciones, Cajacréditos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos debido a la participación de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE serán considerados con la mayor severidad, incluyendo terminación y acción legal por daños y perjuicios.
- 16.02 Actividades prohibidas que sean motivo de terminación y responsabilidad legal por cualquiera de los daños causados por tales actos incluyen, pero no están limitadas a, la siguiente conducta:
- (a) **Patrocinar Fraudulentamente.** Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE patrocinar individuos sin que tales individuos tengan conocimiento de un Acuerdo y Solicitud de Empresario Independiente, y mediante la ejecución de los mismos; el patrocinio fraudulento de un individuo como EMPRESARIO INDEPENDIENTE; o el patrocinio o intento de patrocinar individuos no existentes (“fantasmas”) como EMPRESARIOS INDEPENDIENTES o Clientes con el fin de calificar para comisiones o bonificaciones.
  - (b) **Comprar Bonificaciones.** Se le prohíbe a un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no esté ocurriendo un acumulación de inventario:
    - 1) Cada EMPRESARIO 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 EMPRESARIOS 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 FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE a que motive a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE terminado cualquiera de las bonificaciones pagadas por producto devuelto por un EMPRESARIO INDEPENDIENTE terminado.
- (c) **Comprar Producto Mediante Proxy (Representante o Apoderado).** Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE que compre producto bajo cualquier otro nombre que no sea el suyo.
- (d) **Vender Producto a Otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE vender producto a cualquier otro EMPRESARIO INDEPENDIENTE que no sea su EMPRESARIO INDEPENDIENTE personalmente patrocinado. Cuando un EMPRESARIO INDEPENDIENTE vende producto a sus EMPRESARIOS INDEPENDIENTES personalmente patrocinados, no puede cobrar menos del precio al por mayor. Cualquier otra venta a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida, tanto para el EMPRESARIO INDEPENDIENTE que hace la venta como para el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 FLPM.
- (g) Se le prohíbe a un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIOS 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 EMPRESARIO 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 FLPM.
- 1) Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE que promueva o venda cualquier ayuda para impulsar ventas, materiales de entrenamiento, sitios web o aplicaciones que no hayan sido proporcionados por FLPM, excepto a EMPRESARIOS INDEPENDIENTES dentro de su línea descendente. Dichos materiales que ofrezca para vender a su propia línea, deben primero ser aprobados por FLPM, y vendidos a un precio razonable.
- (j) **Vender Producto en Línea.** Se le prohíbe a un EMPRESARIO 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.mx](http://foreverliving.com.mx), o en un sitio web de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE vender los productos de FLPM a cualquier persona, o confiar a otros la venta de los productos de FLPM, con el propósito de revenderlos.
- (l) **Patrocinar un EMPRESARIO INDEPENDIENTE en Otra Compañía.** Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, directa o indirectamente, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar a cualquier

EMPRESARIO INDEPENDIENTE, cliente de FLPM, o cualquiera que haya sido un EMPRESARIO 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 FLPM.

- (m) Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE que desacredite a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES, los productos/servicios de FLPM, el Plan de Mercadotecnia y Compensación, o los empleados de FLPM frente de otros EMPRESARIOS 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 FLPM, únicamente.
- (n) **Hacer Declaraciones sobre los Productos.** Los EMPRESARIOS 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 EMPRESARIOS 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE razonablemente pueda esperar ganarse. Declaraciones implícitas de ingreso que un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE intenta exportar dichos productos.
- (r) **Publicidad del Precio de un Producto.** Se le prohíbe a un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que intente, de cualquier manera, inducir, coaccionar o persuadir a cualquier otro EMPRESARIO 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 dar por terminado, sin aviso, el negocio de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE y FLPM es de índole contractual. Sólo personas adultas, de 18 años de edad o mayores, pueden firmar un contrato con FLPM para ser EMPRESARIOS INDEPENDIENTES.
  - 1) Se le permitirá a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, sujeto a condiciones específicas, registrar una Entidad Empresarial de capital cerrado para manejar su negocio Forever. Una Empresa de capital cerrado se definirá como una Entidad Empresarial manejada por el principal EMPRESARIO INDEPENDIENTE original, o si lo requiere la ley o está aprobado por FLPM, se permitirán dos (2) accionistas, propietarios, miembros, o fideicomisarios, quienes deberán estar involucrados directamente en las operaciones diarias del negocio (de aquí en adelante llamado "Entidad Empresarial"). Además de cumplir con todos los requisitos normativos del negocio Forever y de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional de FLPM, al EMPRESARIO 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 Empresario Independiente, describiendo los términos y condiciones adicionales bajo los cuales el EMPRESARIO

INDEPENDIENTE concuerda operar como Entidad Empresarial. El documento de Entidad Empresarial de Forever puede obtenerse en el enlace de Formularios y Descargas disponible bajo “Mi Negocio” al ingresar como EMPRESARIO INDEPENDIENTE en la página de [foreverliving.com.mx](http://foreverliving.com.mx)

- 2) El EMPRESARIO 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. FLPM explícitamente rechaza cualquier responsabilidad y obligación que tengan que ver con la decisión de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE de operar su negocio Forever como Entidad Empresarial. FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE como resultado de transferir su negocio Forever a una Entidad Empresarial.
- (b) A un EMPRESARIO 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 Empresario Independiente, archivado en la Oficina Matriz.
- Si el cónyuge de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE legalmente casado desea crear su propio negocio Forever, él o ella debe hacerlo al patrocinarse directamente bajo su cónyuge o directamente bajo el Patrocinador de su cónyuge.
- (d) Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE. El incumplimiento del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE patrocinen en un país extranjero y el EMPRESARIO INDEPENDIENTE no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el EMPRESARIO 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 FLPM está de acuerdo en vender producto al EMPRESARIO INDEPENDIENTE y pagar bonificaciones por volumen, tal como se establece en el Plan de Mercadotecnia de la Compañía, siempre y cuando el EMPRESARIO INDEPENDIENTE no viole dicho contrato de EMPRESARIO INDEPENDIENTE con FLPM.
- 17.03 Un EMPRESARIO 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. Para propósitos de esta estipulación, un cambio de beneficiario en un negocio Forever en Fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual para ser válida necesitará aprobación por escrito por parte de la Compañía.
- 17.05 Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinadores. FLPM únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida por la Oficina Matriz. Solicitudes posteriores serán rechazadas.
- 17.06 Cuando un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE debe notificar a FLPM dentro de sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLPM no es responsable por errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.
- 17.08 **Terminación Voluntaria.**
- (a) Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE termine su negocio Forever, el cónyuge (si está en el mismo Negocio del EMPRESARIO INDEPENDIENTE) también se considerará cesado.
- (c) Después de 12 meses, un EMPRESARIO INDEPENDIENTE cesado puede volver a presentar una nueva Solicitud, sujeta a aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE ingresará como Cliente Preferido y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- (d) Si el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE cesado, bajo solicitud de FLPM, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLPM por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o bonificaciones recibidas de FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE terminado, las bonificaciones a las que se perdió derecho, causadas por tal Terminación, serán pagadas al siguiente EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE cesado puede volver a presentar una Solicitud, sujeta a la aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE ingresará como Cliente Preferido y no se le restaurará su línea descendente anterior.
- (d) La suspensión es un estado temporal que prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE que haga pedidos, reciba ganancias y pagos de bonificaciones, y que patrocine a otros EMPRESARIOS INDEPENDIENTES.
- (e) Las ganancias y bonificaciones de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE suspendido serán retenidas hasta que el EMPRESARIO INDEPENDIENTE sea restituido o terminado. Si es restituido, se le harán al EMPRESARIO

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

- (f) Si el EMPRESARIO 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 FLPM, su línea de productos, y la relación entre EMPRESARIO INDEPENDIENTE/Cliente, a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE se le ofrecen las siguientes opciones de sitios web en Internet: Primero, un EMPRESARIO INDEPENDIENTE puede comprar un sitio web para el EMPRESARIO 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.mx](http://www.foreverliving.com.mx) La Compañía procesará directamente los pedidos hechos en línea en este sitio web. Este enlace en Internet se ha creado de modo que las páginas de FLP permanezcan en el sitio web del EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Los visitantes al sitio virtualmente nunca dejan el sitio web del EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Alternativamente, un EMPRESARIO INDEPENDIENTE puede establecer un "Sitio Web del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, aprobado, conforme a los términos y condiciones adicionales enumerados en el Anexo 1, anexo aquí y el cual se ha incorporado a estas Políticas de la Compañía.
- (b) Está prohibido el patrocinio de EMPRESARIOS 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.mx](http://www.foreverliving.com.mx)
- (c) **Publicidad Electrónica.** Se permitirán los sitios web independientes de EMPRESARIOS 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 EMPRESARIO 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/ Exención de Juicio por Jurado.

- (a) Si surgiera una discrepancia o reclamo con respecto a la relación del Empresario Independiente o los productos de FLPM, que no pueda ser resuelta por medio de negociaciones, la Compañía y el Empresario Independiente estarán de acuerdo en que para poder promover una resolución amigable de una disputa en la extensión razonablemente posible, y de una manera oportuna, eficaz y económica, ellos renunciarán sus respectivos derechos a un juicio por jurado, y resolverán su disputa mediante arbitraje administrado por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, (CANACO), ubicada en la Ciudad de México, de conformidad con el reglamento de procedimientos de la Comisión Permanente de Arbitraje de la CANACO (El reglamento) dicho Arbitraje único y exclusivo medio para solución de controversias entre las partes, incluyendo controversias que surjan en posterioridad a la terminación del contrato. Consecuentemente, las partes acuerdan expresamente que no iniciarán o mantendrán acción alguna ante Tribunales Judiciales o Autoridades Administrativas sobre ninguna controversia derivada de este contrato salvo que y hasta que haya sido sometida y resuelta en los términos de la presente cláusula y ello para el único y exclusivo efecto de la ejecución del laudo arbitral. El arbitraje se conducirá en el idioma español y se llevará a cabo en la Ciudad de México. El derecho aplicable al fondo de litigio será el Derecho Mercantil Mexicano, incluyendo el código de comercio mexicano, suplementado por el Código Civil de la Ciudad de México. La parte en cuyo favor se emita el laudo, tendrá derecho a recuperar el costo y gastos del procedimiento arbitral incluyendo, sin limitación, los honorarios de abogados, así como los gastos incurridos y la cuota administrativa con motivo de la administración del procedimiento arbitral (b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada EMPRESARIO INDEPENDIENTE la oportunidad de beneficiarse de la red internacional de Compañías de FLPM. El programa de patrocinio internacional está monitoreado desde la oficina matriz de FLPM en el Condado de Maricopa, Arizona. El EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE o los productos de FLPM, y que involucre a cualquiera de las Compañías afiliadas de FLPM, 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](http://www.foreverliving.com).

#### 18.02 **Transferencias Testamentarias.**

- (a) La transferencia o reasignación de un negocio Forever está prohibida, excepto en caso de muerte, separación legal o divorcio.
- (b) Todas las Solicitudes de EMPRESARIO INDEPENDIENTE que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como

Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia. Si el EMPRESARIO INDEPENDIENTE vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho de Sobrevivencia. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos EMPRESARIOS INDEPENDIENTES firmantes, el negocio Forever será transferido automáticamente al sobreviviente. Este será el caso, prescindiendo de lo que se haya establecido en un Testamento del primer EMPRESARIO INDEPENDIENTE que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de Empresario Independiente, el sobreviviente será el único EMPRESARIO INDEPENDIENTE después de la muerte del primero. Si un EMPRESARIO 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 legal o divorcio.

- (c) Si la Solicitud de Empresario Independiente de una persona legalmente casada, tiene marcada la casilla de estado marital como 'Casado', pero la Solicitud sólo tiene la firma de uno de los cónyuges, la Compañía tratará su negocio Forever como si fuera Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia.
- (d) Las Solicitudes de Empresario Independiente que tengan la casilla de estado marital marcada como 'Soltero', y donde solo aparezca una firma, serán consideradas así por la Compañía.
- (e) Para transferir el negocio Forever de una persona Soltera después de su muerte, tal EMPRESARIO INDEPENDIENTE deberá tener un Testamento o un Fideicomiso de Cesionario.
- (f) La Compañía reconoce el Régimen de Bienes Mancomunados con Derecho de Sobrevivencia y el uso de Fideicomisos de Cesionario como medios legales para la tenencia de un negocio Forever, y en caso de la muerte de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, como medios para transferir el negocio al Sobreviviente, o beneficiario nombrado, sin tener que recurrir a los procedimientos de validación para adjudicar bienes al heredero correspondiente.
- (g) Si el negocio Forever de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE está asignado a una Entidad Empresarial, la muerte del accionista principal no removerá el negocio de la Entidad Empresarial, siempre y cuando la propiedad de la Entidad Empresarial siga en conformidad con Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional que gobiernan la propiedad de dicha Entidad Empresarial. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando una orden judicial, o documentos legales que negocien la transferencia, sean enviados a la Compañía y aprobados por ésta.

- (h) Dentro de seis (6) meses después de la fecha de la muerte del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE sobreviviente, fideicomisario o representante de la herencia deberá suministrar una notificación de dicho fallecimiento a la Oficina Matriz de FLPM en el país del EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Dicha notificación debe incluir una copia autenticada del certificado de defunción, una copia autenticada del Testamento o del Fideicomiso de Cesionario, o de la Orden Judicial, autorizando la transferencia del negocio Forever a un sucesor calificado. Después de seis (6) meses de la fecha de fallecimiento del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, FLPM puede retirar al EMPRESARIO INDEPENDIENTE fallecido del negocio Forever. Se requerirá dar aviso oportuno y suministrar la documentación exigida para atender a los intereses del sucesor, con el fin de prevenir una suspensión y/o terminación del negocio. Si se basa en razones válidas, puede someterse a consideración una solicitud para una extensión razonable de tiempo con el fin de suministrar los documentos de transferencia a la Oficina Matriz de FLPM en el país del EMPRESARIO INDEPENDIENTE fallecido antes de que se termine el periodo de seis (6) meses. FLPM se reserva el derecho de hacer pagos al sobreviviente del negocio, beneficiario, fideicomiso, o al representante legalmente autorizado de la herencia de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE.
  - 2) Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, tendrá que establecerse un fideicomiso o tutela para múltiples herederos o niños menores de edad. En caso de que se establezca un fideicomiso, se debe presentar una copia de este documento para ser archivada en las oficinas de FLPM. Sus términos deberán permitir claramente que el fideicomisario actúe como EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un EMPRESARIO INDEPENDIENTE en nombre de los menores.
  - 3) Un fideicomisario o tutor retendrá el nivel del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, siempre y cuando no se viole el convenio del negocio Forever, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar el negocio con previa aprobación de la corte.

- 4) Un fideicomisario, tutor, cónyuge, u otro EMPRESARIO INDEPENDIENTE que actúe como representante, será responsable por las acciones del beneficiario, protegido, o su cónyuge, para los propósitos de cumplimiento con los términos del convenio del negocio Forever. Una violación de Las Políticas de la Compañía y El Código de Conducta Profesional por cualquiera de los individuos arriba mencionados puede resultar en el cese del negocio.
- 5) La posición que se pueda heredar en un negocio Forever dentro del Plan de Mercadotecnia de la Compañía está limitada a reconocimiento no más allá del nivel de Gerente. Sin embargo, las bonificaciones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el EMPRESARIO 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.**

- (a) Durante un divorcio pendiente o negociación de disputa de propiedad, FLPM continuará efectuando pagos al EMPRESARIO INDEPENDIENTE, tal como lo había estado haciendo antes de la acción pendiente.
- (b) En caso de divorcio o separación legal, un acuerdo de liquidación de propiedad, impuesto bajo fuerza legal, podría designar que el negocio Forever sea entregado a un cónyuge o al otro. Sin embargo, el negocio no podrá ser dividido. Sólo una persona adulta tendrá derecho a retener la línea descendente de este negocio. El otro cónyuge puede escoger establecer su propio negocio en el mismo nivel del Plan de Mercadotecnia, pero no más allá de Gerente, como está establecido con el ex-cónyuge. El susodicho cónyuge deberá utilizar el mismo patrocinador. El nuevo negocio Forever del otro cónyuge será considerado por el patrocinador como Heredado hasta que sea recalificado.

## 19 **Convenios Restrictivos**

- 19.01 En la medida en que la ley lo permita, FLPM, sus directores, funcionarios, accionistas, empleados, asignados y agentes (conocidos de manera colectiva como "Asociados") no serán responsables por, y el EMPRESARIO INDEPENDIENTE exime a FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE como resultado de: (a) incumplimiento por parte del EMPRESARIO INDEPENDIENTE del Acuerdo del Empresario Independiente de los Procedimientos y Políticas de la Compañía de FLPM, y del Código de Conducta

Profesional; (b) la promoción u operación del Negocio Forever del EMPRESARIO INDEPENDIENTE y las actividades del EMPRESARIO INDEPENDIENTE relacionadas con éste; (c) datos o información incorrectos o equivocados del EMPRESARIO INDEPENDIENTE proporcionados a FLPM o a sus Asociados; (d) el incumplimiento del EMPRESARIO INDEPENDIENTE en proporcionar cualquier información o datos necesarios para que FLPM opere su negocio, incluyendo y sin limitación, la inscripción y aceptación del EMPRESARIO INDEPENDIENTE en el Plan de Mercadotecnia de FLPM y el pago de bonificaciones de volumen; o (e) transferencias con respecto a la muerte, separación legal o divorcio de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE. TODO EMPRESARIO INDEPENDIENTE ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE HAYA COMPRADO A FLPM 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 México S de R L de C V” y los símbolos de FLPM y otros nombres que sean adoptados por FLPM, incluyendo los nombres de los Productos de FLPM, son nombres comerciales registrados y propiedad registrada de la Compañía.
- (b) Por medio de estas Políticas, todo EMPRESARIO INDEPENDIENTE tiene licencia de FLPM para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLPM (de aquí en adelante llamadas “Marcas”), en conjunción con el desempeño de los deberes y las obligaciones del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, bajo el Acuerdo de Negocio Forever y las políticas y procedimientos correspondientes. Todas las Marcas son y permanecerán como propiedad exclusiva de “FLPM”. Las Marcas podrán usarse únicamente como se autoriza en el acuerdo de Negocio Forever y en las políticas y procedimientos correspondientes de FLPM. La licencia que aquí se concede será vigente solamente mientras el EMPRESARIO INDEPENDIENTE esté en buenos términos y cumpliendo con todos los requisitos de las políticas y procedimientos de FLPM. Sin embargo, se prohíbe que un EMPRESARIO INDEPENDIENTE se declare como propietario de las Marcas de FLPM (ej., registrar un nombre de dominio en la Web usando el nombre de “FLPM”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLPM), a menos que tenga aprobación por escrito de FLPM. Estas Marcas son de gran valor para FLPM y se suministran a cada EMPRESARIO INDEPENDIENTE para el uso del EMPRESARIO INDEPENDIENTE únicamente y de manera expresamente autorizada.
- (c) Los EMPRESARIOS 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 FLPM, o de alguna otra forma, cualquier material que no haya sido protegido por los derechos de autor y suministrado por FLPM, a menos que dicho material se haya enviado a FLPM y haya sido aprobado por escrito por FLPM antes de ser distribuido, publicado, o mostrado.

- (d) Los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES no pueden alterar el empaque, etiqueta, o instrucciones para el uso de ningún producto de FLPM, 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 FLPM.
- (b) Todo EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 FLPM. Esta información está disponible al EMPRESARIO INDEPENDIENTE única y exclusivamente con el propósito de fomentar la venta de los productos de FLPM, y la gestión de clientes potenciales, entrenamiento y patrocinio de terceras partes que desean llegar a ser EMPRESARIOS INDEPENDIENTES, y para continuar desarrollando y promoviendo su negocio FLPM.
- (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 FLPM haga disponible información al EMPRESARIO INDEPENDIENTE, será con el único propósito de llevar a cabo los negocios de FLPM.

- (f) Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE usar, divulgar, duplicar, o de cualquier otro modo revelar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean EMPRESARIOS INDEPENDIENTES, sin permiso previo por escrito de FLPM.
- (g) Se le prohíbe a un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, 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 FLPM.
- (h) Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 FLPM.
- (i) **Convenios Restrictivos Adicionales.** En consideración a FLPM por recibir Información Confidencial o sus Secretos Comerciales, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE esencialmente está de acuerdo en que mientras dure el término de su negocio Forever, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 FLPM con otro EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Sin limitar el carácter general de lo anterior, por el tiempo que dure el negocio Forever, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE está de acuerdo en que, directa o indirectamente, no contactará, solicitará, persuadirá, inscribirá, patrocinará, ni aceptará a otro EMPRESARIO INDEPENDIENTE, cliente de FLPM, o cualquiera que haya sido un EMPRESARIO INDEPENDIENTE o Cliente de FLPM durante los últimos doce (12) meses, como parte de programas de mercadotecnia de cualquier compañía de ventas directas que no sea FLPM, ni recomendará de ninguna manera a tales personas a que promuevan oportunidades en dichos programas.
- (j) Los acuerdos contenidos en la sección de “Información Confidencial” de estas políticas permanecerán para siempre y a perpetuidad. Los acuerdos contenidos en la sección de “Convenios Restrictivos Adicionales” de estas políticas permanecerán en plena vigencia y efecto durante el término del Convenio de Negocio Forever ejecutado previamente entre FLPM y el Empresario Independiente, 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 Garantías, Devolución de Producto y Recompra

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

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

**Clientes Minoristas/Preferidos:**

21.03 (a) A los Clientes Minoristas/Preferidos se les garantiza 100% de satisfacción con el producto. Durante los noventa (90) días a partir de la fecha de compra, un Cliente Minorista/Preferido 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. FLPM se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.

(c) Cuando los Clientes Minoristas/Preferidos adquieren los productos de FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE(s) que se benefició de la venta, y el EMPRESARIO INDEPENDIENTE que hizo la compra ya no calificará para el precio al Por Mayor.

(d) Cuando los productos de FLPM son adquiridos de o a través de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE, ese EMPRESARIO INDEPENDIENTE es principalmente responsable por la satisfacción del cliente al cambiar el producto o rembolsar el dinero. En caso de que ocurra una disputa, FLPM determinará los hechos y resolverá el asunto. Si FLPM hace entrega de dinero en efectivo, lo mismo le será cobrado a los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES que se beneficiaron con la venta del producto.

**Proceso de Reembolso y Recompra para EMPRESARIOS INDEPENDIENTES**

21.04 Durante los respectivos períodos indicados de garantías, FLPM 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que devuelve el producto. Además, para reemplazo de productos a un EMPRESARIO 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.

- 21.05 (a) FLPM recomprará cualquier producto de FLPM 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE que termine su negocio Forever. Dicha recompra será realizada cuando el EMPRESARIO INDEPENDIENTE primero dé un aviso por escrito a FLPM acerca de su intención de terminar su negocio Forever y renuncie a todos los derechos y privilegios relacionados con éste. El EMPRESARIO INDEPENDIENTE que termine su negocio Forever deberá devolver a FLPM todo producto por el cual está reclamando un reembolso, junto con el comprobante de la compra.
- (b) Si el producto devuelto por un EMPRESARIO INDEPENDIENTE rescindente fue comprado al Precio de Cliente Preferido, la Ganancia de Cliente Preferido se deducirá del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE rescindente por los productos devueltos, será deducida de la línea ascendente. Si los Cajacréditos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 Preferido de los productos que falten será deducido del reembolso que se haga.
- (d) Después de verificación, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE recibirá un cheque de reembolso de FLPM por la cantidad igual al costo al EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE rescindente, si la hay, FLPM retirará al EMPRESARIO INDEPENDIENTE del Plan de Mercadotecnia de FLPM, y toda su línea descendente ascenderá directamente bajo el patrocinador del EMPRESARIO INDEPENDIENTE rescindente en su secuencia de generación actual.

- 21.06 La “Regla de Recompra” está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el EMPRESARIO INDEPENDIENTE esté comprando los productos de manera razonable. El Patrocinador deberá hacer todo esfuerzo por proporcionar pautas recomendadas a sus EMPRESARIOS 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”.

## 22 Código de Conducta Profesional

### 22.01 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 Empresarios Independientes, o empresarios de Forever, a la Compañía es su bien merecido legado de integridad, el respeto que mostramos a los demás y la diligencia con la que creamos exitosos negocios Forever. Como Empresario Independiente, 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.

### 22.02 Esfuerzo, Sacrificio y Dedicación

- (a) Los Empresario Independientes 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.

### 22.03 Los EMPRESARIOS INDEPENDIENTES son Creadores

- (a) Los Empresario Independientes son creadores. Ellos crean y desarrollan sus empresas minoristas individuales, su negocio patrocinado de primera línea, y su equipo multi-generacional. No existe lugar en nuestra Compañía para

derribar, desarmar o desanimar a otros empresarios para que desarrollen sus respectivos negocios.

**22.04 No hacer Afirmaciones Médicas, de Estilo de Vida o de Ingreso**

- (a) Los Empresario Independientes 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.

**22.05 Lealtad**

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

**22.06 Orgulloso Profesional de Ventas Directas**

- (a) Los Empresario Independientes se desempeñan como orgullosos profesionales de ventas directas y de la mercadotecnia de redes.

**22.07 Enseñar Buenos Principios de Networking o Gestión de Redes**

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

**22.08 Actitud Positiva**

- (a) Los Empresario Independientes 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.

**22.09 Apoyo a Empresarios Colegas**

- (a) Los Empresario Independientes 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 Empresario Independientes.

**22.10 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 Empresario Independientes 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 AMVD (Asociación Mexicana de Venta Directa).

#### **22.11 Participación en los Eventos de la Compañía**

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

#### **22.12 Liderar con el Ejemplo**

- (a) Los Empresario Independientes 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.

#### **22.13 Evitar la Compra Excesiva de Productos**

- (a) Los Empresario Independientes 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.

#### **22.14 Integridad al Patrocinar**

- (a) Los Empresarios Independientes insisten en que futuros empresarios sean patrocinados bajo el Empresario Independiente que los introdujo a la Oportunidad de Forever; y se abstienen de patrocinar al cliente potencial de otro Empresario Independiente.

#### **22.15 Cómo Hacer Frente a Desafíos, Problemas y Situaciones**

- (a) Los Empresario Independientes le hacen frente a desafíos, situaciones y problemas personalmente y no hacen partícipes a otros Empresario Independientes que no estén directa o personalmente involucrados en el asunto, ni publican estas situaciones en los medios sociales. Los Empresario Independiente 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.

#### **22.16 Abstenerse de Promover Productos o Servicios que No Sean de Forever**

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

#### **22.17 Cobro Excesivo por Asistencia a Las Reuniones**

- (a) Los Empresario Independientes 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 EMPRESARIOS INDEPENDIENTES 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.

#### **22.18 Reuniones en Las Instalaciones de la Compañía**

- (a) Los Empresario Independientes demuestran su disposición de ayudar a EMPRESARIOS INDEPENDIENTES 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.

#### **22.19 Persuadir a EMPRESARIOS INDEPENDIENTES a Terminar Su Negocio**

- (a) Los Empresario Independientes se abstienen de inducir, coaccionar o persuadir, de cualquier manera, a otros Empresario Independientes 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.

#### **22.20 Publicidad del Precio de Venta de Los Productos**

- (a) Los Empresario Independientes 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE solamente puede anunciar y vender los productos de la compañía a través de una tienda web personal de Forever en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx) o en un sitio web independiente y aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE (un “Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 FLPM, definidos en la Política de la Compañía, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE.

Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE”).

Un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE tenga la intención de revisar sustancialmente su Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE con un “Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE” garantizará que su “Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE, a menos que la compañía lo apruebe por adelantado y por escrito;
- (b) Inmediatamente proporcione la identificación del Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE como un sitio web de un EMPRESARIO INDEPENDIENTE independiente, indicando claramente el nombre del EMPRESARIO INDEPENDIENTE y la adición de “Empresario Independiente Independiente” en todo momento en el Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE;
- (c) Solamente despliegue los productos de la Compañía en el Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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.mx](http://www.foreverliving.com.mx), para facilitar el acceso de los clientes. El Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE está alojado en una plataforma de terceros, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE garantizará que los clientes no visiten el Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE debe ser muy confiable y accesible, con al menos 99.9% de disponibilidad y una latencia muy baja.

**Marketing.** Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE deberá:

- (a) Cumplir en todo momento con las leyes y normas aplicables, incluyendo pero no limitándose a las de protección de datos y privacidad (incluyendo el Reglamento General para la Protección de Datos (EU) N° 2016/679), venta a distancia, comercio electrónico, protección del consumidor y responsabilidad del producto, publicidad engañosa y comparativa, competencia desleal, difamación, firmas electrónicas y derechos de propiedad intelectual;
- (b) Evitar la entrega o venta de productos de la Compañía que estén prohibidos por las leyes y normas locales (es decir, leyes de etiquetado, diferentes requisitos de formulación, prohibiciones de ingredientes, restricciones de ventas) y/o que no estén registrados por la Compañía en el territorio potencial de ventas.
- (c) Operar el Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE exclusivamente bajo el propio nombre del EMPRESARIO INDEPENDIENTE y no autorizar a ningún tercero a enlazarse al Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE de cualquier manera que pudiera confundir a los visitantes en cuanto a la identidad del propietario y operador del Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE;
- (d) No autorizar a terceros a crear un marco del Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE (es decir, presentar contenido del Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE dentro de cualquier sitio web de terceros), o tener un enlace profundo a cualquier (sub) página dentro del Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE que no esté claramente marcado con el nombre del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE). Si el EMPRESARIO INDEPENDIENTE se percata de que terceras personas están creando enlaces profundos a una (sub) página que contenga productos de la Compañía, el EMPRESARIO INDEPENDIENTE hará esfuerzos comercialmente razonables para prevenir dicho enlace profundo;
- (e) No utilizar en el Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE con la Compañía en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx) o al Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE;
- (h) Asegurar que todos los mensajes de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE con Forever en [www.foreverliving.com.mx](http://www.foreverliving.com.mx) o al Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE. Es responsabilidad exclusiva del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE y hacer disponibles esos detalles a la Compañía a solicitud razonable.

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

- (a) Referencias apropiadas o posibilidades de contacto para motivar al cliente a que busque asesoramiento de un EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE deberá contener el nombre, la dirección, y otros datos de contacto apropiados del EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE (empresario) independiente;
  - (ii) Descripción de los productos de la Compañía que ofrece el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE) para preguntas

relacionadas con el consumidor, incluyendo pero no limitándose a la devolución de mercancías o garantías.

- (vii) Un EMPRESARIO INDEPENDIENTE será responsable del envío y manejo de los pedidos que se hagan en su sitio web independiente. Forever Living Products México S de R L de C V solamente facilitará la entrega al propietario de la tienda web (EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE, el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO INDEPENDIENTE o de terceros de un Sitio Web Aprobado del EMPRESARIO INDEPENDIENTE; **(b)** incumplimiento de los Términos y Condiciones o violación de la ley aplicable por usted (el EMPRESARIO INDEPENDIENTE), usuarios finales, o su contenido; o **(c)** una disputa entre usted (el EMPRESARIO 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 EMPRESARIO 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.

