

# NORMAS DE, LA COMPAÑÍA



FOREVER™

# índice

01. Introducción	1
02. Definiciones	3
03. Garantías, Devolución de Producto y Recompra	8
04. Estructura de Comisiones / Plan de Marketing	11
05. Estatus de Gerente y Calificaciones	16
06. Comisiones de Liderazgo (BL)	19
07. Incentivos Adicionales	21
08. Premios a Gerentes y Niveles Superiores	22
09. Comisiones Gema	26
10. Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive)	27
11. Chairman's Bonus	29
12. Rally Global de FLP	32
13. Procedimiento para Pedidos	34
14. Políticas de Repatrocinio	36
15. Políticas de Patrocinio Internacional	38
16. Actividades Prohibidas	39
17. Políticas de la Compañía	43
18. Requisitos Legales	48
19. Cláusulas Restrictivas	51
20. Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad	53
21. Obligaciones fiscales en España relativas a los FBOs	55
22. Manual de conducta del Forever Business Owner (FBO)	57
23. Protección de Datos	60

# 01.

## Introducción

**1.01** Forever Living Products (en adelante FLP) es un grupo internacional de compañías que produce y vende mundialmente productos exclusivos para la salud y la belleza a través de un concepto único que fomenta y apoya el uso y la venta de sus productos al público a través de Forever Business Owners (FBO's), empresarios o distribuidores independientes. FLP proporciona a cada FBO productos de la máxima calidad, soporte cualificado y el mejor plan de marketing de la industria de Venta Directa.

Las compañías afiliadas y sus productos ofrecen una oportunidad para que tanto los consumidores como los FBOs mejoren su calidad de vida mediante el uso de los productos de FLP y una oportunidad de éxito que es la misma para cualquiera que desee trabajar el programa de manera adecuada. A diferencia de la mayoría de las oportunidades de negocio, hay muy poco riesgo económico para los empresarios de FLP, ya que no se requiere una inversión mínima de capital y la Compañía ofrece una política liberal de recompra.

**1.02** FLP NO garantiza que un FBO alcance el éxito financiero sin trabajar con el programa o por el mero hecho de depender de los esfuerzos de los demás. La compensación que las compañías de FLP proporcionan se basa en la venta de los productos. Un FBO es un contratista independiente, cuyo éxito o fracaso depende de sus esfuerzos personales.

**1.03** Las compañías de FLP cuentan con un largo historial de éxito. La meta fundamental del plan de marketing de Forever es promover la venta y el uso por parte de los consumidores de los productos de alta calidad de la compañía. El principal propósito de los FBOs consiste en desarrollar una organización para promover la venta y el uso de los productos de la compañía por los consumidores.

**1.04** Los FBOs Independientes, en todos los niveles del Plan de Marketing de Forever Living Products, son estimulados a realizar ventas minoristas cada mes y mantener registros de las mismas.

- 1.05 Los FBOs de éxito obtienen conocimiento actualizado del mercado, los productos y el plan de marketing, asistiendo a reuniones de formación y entrenamiento, sirviendo a sus propios clientes minoristas y patrocinando a otras personas para que vendan al por menor.
- 1.06 Los FBOs que tengan preguntas o necesiten aclaraciones deben comunicarse con su patrocinador, el Gerente de su línea o con la oficina central de Forever Living Products en España, teléfono: 91 307 68 06.
- 1.07 Las Normas de la Compañía han sido implementadas para proporcionar restricciones, normas y reglamentos para el procedimiento apropiado de la venta de los productos y para prevenir acciones ilegales, abusivas o impropias. Dichas Normas se revisan y se actualizan periódicamente.
- 1.08 Cada FBO tiene la obligación de familiarizarse con las Normas de la Compañía que estén vigentes en el momento en que éste se inscriba en la compañía.
- 1.09 Al firmar la Solicitud FBO, se manifiesta el acuerdo expreso con las Normas de la Compañía de FLP. Los términos en que se expresan dichas Normas hacen referencia específicamente al compromiso contractual que tiene el FBO de cumplir las Normas de la Compañía de FLP. Al hacer pedidos a FLP el FBO está reafirmando dicho compromiso de observar las Normas de la Compañía en su totalidad.
- 1.10 Sin perjuicio de lo anteriormente mencionado, podrán realizarse revisiones y/o modificaciones de las normas, las cuales estarán disponibles en el sitio web de FLP en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). El FBO tendrá derecho a desistir de cualquier modificación o revisión durante los siguientes 30 días a su publicación en el sitio web [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).



# 02.

## Definiciones

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

**Activo en ventas:** Aquel FBO que tiene 4 ó más puntos (cc) en su País de Residencia durante un mes natural. Uno de los puntos (cc), por lo menos, debe ser un Punto Personal. El estatus de Activo se establece cada mes, y es parte del requisito de calificación para recibir las Comisiones de Grupo o Comisiones de Volumen de Grupo, Comisiones de Liderazgo, Comisiones Gema, pago del Incentivo Ganado (Forever-2Drive), el estatus de Gerente Águila, gastos de Rally y Chairman's Bonus.

**Calificado para el Precio al Por Mayor o precio FBO:** El derecho a la compra del Precio al por Mayor o Precio FBO con un 30% de descuento sobre el P.V.P. (excluyendo impuestos), ocurre después de realizar compras personales por 2 puntos (cc) en 2 meses consecutivos o menos en cualquier compañía operadora.

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

**CC:** Caja crédito, caja acreditada o punto.

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

**Novus:** Es aquel cuya Solicitud ha sido aceptada por la Compañía, dándole el derecho de obtener el Precio de Novus, o sea un 15% de descuento del precio minorista, y quien todavía no ha comprado producto equivalente a 2 puntos en un periodo de dos meses consecutivos.

**Comisión:** comisiones o descuentos cuyo pago se realiza mediante transferencia bancaria que FLP hace a un FBO.

**Comisión de Novus:** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un FBO Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente, de un 5 a un 18% sobre el P.V.P., por las Compras Acreditadas Personales de sus Clientes Novus personalmente patrocinados (o de los Clientes Novus en línea descendente de esos Clientes Novus), hasta que ese Novus personalmente patrocinado se convierta en un FBO calificado para comprar al precio al por mayor.

**Comisión de Grupo:** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un FBO Activo en ventas, que puede ser entre un 3 y un 13% sobre el P.V.P. de las Ventas Acreditadas Personales de su FBO en línea descendente que no esté bajo un Gerente Activo en línea descendente.

**Comisión de Liderazgo:** pago mediante transferencia bancaria que la Compañía hace a un Gerente calificado, de un 2 a un 6% sobre el P.V.P. de las Ventas Acreditadas Personales de sus Gerentes en línea descendente y los FBO's bajo esos Gerentes.

**Compañía Operadora:** la compañía o filial del grupo FLP bajo la cual uno o más países usan una sola base de datos para calcular los ascensos en el nivel de ventas, pagos de comisiones y calificaciones para incentivos.

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

**Doméstico:** perteneciente al País de Residencia del FBO.

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

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

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

**FBO:** Empresario independiente de Forever Living. Persona titular del negocio.

**FBO Repatrocinado:** un FBO que ha cambiado su Patrocinador después de 2 años sin actividad. (Véase apartado 14.01).

**Forever Business Owner (FBO):** un individuo, que habiendo comprado producto equivalente a 2 puntos en dos meses consecutivos, en cualquier Compañía Operadora, califica para comprar producto al precio al por mayor con un descuento del 30% sobre el P.V.P. Además califica para recibir un descuento personal del 5% al 18% sobre el P.V.P. en compras personales. El porcentaje de descuento personal dependerá del nivel que tenga el FBO en el Plan de Marketing de Forever.

**Ganancia de Novus:** la diferencia entre el precio de Novus (15% de descuento) y el precio al Por Mayor o precio FBO (30% de descuento), la cual se paga al primer FBO Calificado con el Precio al Por Mayor en línea ascendente sobre las compras de un Novus que todavía no califica para el Precio al Por Mayor (o precio FBO con 30% de descuento).

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

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

**Gerente Heredado:** (Véase apartado 5.04)

**Gerente No Reconocido:** (Véase apartado 5.02)

**Gerente Patrocinado:** (Véase apartado 5.03)

**Gerente Reconocido:** (Véase apartado 5.01)

**Gerente Transferido:** (Véase apartado 5.04)

**Incentivo Ganado (Forever2Drive):** un incentivo que ofrece a los FBOs que califican, un pago extra durante 36 meses. (Véase el apartado 10)

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

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

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

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

**Mes:** un mes natural (ej., del 1 al 31 de enero).



**Negocio Forever bajo una Entidad Mercantil Autorizada (EMA):** un negocio Forever que ha sido registrado como una sociedad mercantil con responsabilidad limitada (S.L.).

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

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

**País de Residencia:** Es el país en el cual un FBO reside la mayoría del tiempo. Es en dicho país donde el FBO debe calificar para recibir la exención de Actividad de todos los otros países de FLP.

**País Participante:** Un país que ha calificado para participar en el Incentivo Chairman’s Bonus al generar por lo menos 3.000cc durante tres meses cualesquiera del año anterior (3.000cc durante dos meses cualesquiera para recalificar), y que cuenta con al menos un FBO calificado en el incentivo Chairman’s Bonus.

**Patrocinador:** un FBO que inscribe a otro FBO.

**Precio al FBO o al Por Mayor:** el precio, sin impuestos, al que compra productos un FBO que ya ha calificado para el precio al por mayor. Este precio supone un 30% de descuento sobre el P.V.P. recomendado, excluyendo los impuestos.

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

**Precio de Novus:** El precio al que compra el Novus los productos cuando todavía no califica para el Precio al Por Mayor o que no ha hecho los 2 puntos personales en 2 meses consecutivos.

**Precio Recomendado de Venta al Público (P.V.P.):** El precio, sin incluir impuestos, al que la Compañía recomienda que se vendan los productos a Clientes Finales o Minoristas. Sobre este precio, excluidos los impuestos, se calculan todas las comisiones y descuentos personales.

**Punto o Cajacrédito:** valor asignado a cada producto con el fin de calcular la actividad de ventas y así determinar los ascensos, comisiones, premios e incentivos ganados por los FBOs, según se establece en el Plan de Marketing de FLP. El valor en puntos de cada uno de los productos vendidos por Forever Living Products a sus FBOs aparecerá siempre junto a los Precios de Venta al FBO en los listados correspondientes que emita la Oficina Central. Todos los puntos se calculan mensualmente.

**Puntos Activos:** Son los Puntos Personales más los Puntos generados por los Nue-



vos FBOs personalmente patrocinados. Estos puntos se utilizan para determinar el estatus de Activo de un Líder de Ventas cada mes.

**Puntos de Novus:** Puntos (cc) tal como se reflejan en las compras de un Novus personalmente patrocinado, o de los Clientes Novus en la línea descendente de éste, hasta que se convierta en Asistente de Supervisor.

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

**Puntos No Gerenciales:** Puntos reflejados en las Ventas Acreditadas Personales de un FBO en línea descendente que no pertenecen a ningún otro Gerente en línea descendente.

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

**Puntos Personales:** Puntos reflejados en las compras directas y personales que realice un FBO.

**Puntos por Traspaso:** Puntos reflejados en las compras personales de un FBO No Gerencial de línea descendente y que pasan a través de un Gerente Inactivo. Estos puntos no se pueden contar como puntos No Gerenciales para la calificación de ningún incentivo. Sin embargo, sí se cuentan como parte de los Puntos Totales de un Gerente.

**Puntos Totales:** la suma total de los diferentes Puntos de un FBO.

**P.V.P.:** Precio Recomendado de Venta al Público.

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

**Tienda Virtual:** la tienda oficial en línea localizada en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

**VB:** Comisión por Volumen.

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

**Ventas Acreditadas Personales:** el P.V.P. o los Puntos generados por la actividad de ventas de un FBO, tal como se reflejan en las compras hechas a su nombre.

**Viaje Ganado:** un viaje para dos personas otorgado a un FBO que logra cualquiera de los incentivos del Plan de Marketing.

# 03.

## Garantías, Devolución de Producto y Recompra

- 3.01** Los siguientes períodos de tiempo serán aplicables siempre, a excepción de aquellos lugares donde las leyes locales los modifiquen.
- 3.02** FLP garantiza la satisfacción del cliente minorista (véase apartado 3.4.) y que sus productos estén libres de defectos y se ajusten a las especificaciones de producto. Para todos los productos de FLP, excluyendo literatura y productos de promoción, esta garantía se extenderá por un período que terminará a los treinta (30) días de la fecha de compra DEL CLIENTE MINORISTA AL FBO.

### Clientes minoristas:

- 3.03** Los Clientes Minoristas/Novus cuentan con una garantía del 100% de satisfacción del producto. Durante los primeros treinta (30) días a contar desde la fecha de compra, un Cliente Minorista/Novus puede:

- 3.3.1 Obtener la sustitución de cualquier producto defectuoso; o
- 3.3.2 Cancelar su compra, devolver el producto y obtener un reembolso total.

En ambos casos, se requerirá un aviso formal, el comprobante de la compra y la devolución del producto dentro del plazo establecido para ser entregado al comprador original. Forever Living Products se reserva el derecho de rechazar devoluciones repetitivas.

- 3.3.3 Cuando los Clientes Minoristas adquieren los productos de FLP a través de la tienda online de la Compañía, y subsecuentemente se devuelven éstos para obtener un reembolso, la ganancia y comisión que

fueron pagadas se le cobrarán de nuevo al FBO(s) que se benefició de la venta.

**3.04** Cuando los productos de Forever Living Products sean adquiridos a través de un FBO Independiente de Forever, ese FBO es el principal responsable de la satisfacción del cliente y quien sustituirá el producto o reembolsará el dinero. En caso que ocurra una disputa, Forever Living Products determinará los hechos y resolverá el asunto. Si Forever Living Products hace entrega de dinero en efectivo a un cliente minorista, dicha cantidad será cobrada nuevamente a los FBOs Independientes de Forever que se beneficiaron por la venta de dicho producto.

### Proceso de reembolso y recomprar para FBOs:

**3.05** Durante los respectivos períodos establecidos de garantía, Forever Living Products restituirá al FBO todo producto que éste haya retirado y reembolsado a un cliente minorista insatisfecho y lo sustituirá por otro producto de la misma referencia. Estas sustituciones estarán sujetas a la validación del comprobante de compra (factura) presentado dentro del período. Además, para poder sustituir a un FBO los productos que un Cliente Minorista haya devuelto será necesario presentar el comprobante de venta que el FBO entregó al Cliente Minorista así como un escrito explicando los motivos de la cancelación. Las devoluciones repetitivas de producto por parte de un FBO o cliente serán rechazadas.

**3.06 (a)** Forever Living Products se compromete a comprar a cualquier FBO Independiente de Forever que renuncie a su negocio, todo producto de Forever Living Products que no haya sido vendido y que esté en perfectas condiciones para la venta, siempre y cuando haya sido comprado en España dentro de los doce (12) meses anteriores. Dicha recompra será realizada cuando el FBO que renuncie, primero comunique por escrito a Forever Living Products su intención de rescindir su negocio y renunciar a todos los derechos y privilegios relacionados con ésta. El FBO que renuncie deberá cumplimentar un Formulario de Devolución de Producto y devolver todo Producto para el que solicita la recompra, junto con copia de la factura de la compra a Forever Living Products.

**(b)** Si el producto devuelto por un FBO que haya renunciado a su negocio fue comprado al Precio de Novus, la ganancia de Novus será descontada del patrocinador o FBO al cual se le pagó y si el producto devuelto tiene un valor de más de 1 punto, todas las comisiones y puntos por los productos devueltos, recibidos por la línea ascendente del FBO que renuncia, serán descontados de la línea ascendente. Si los puntos fueron usados para cualquier ascenso de nivel del FBO o línea ascendente, dichos ascensos podrán ser recalculados después de deducir los puntos para determinar si los ascensos deberían permanecer en vigor.

**(c)** Si un FBO que renuncia, devuelve un Combo Inicio, Combo Pack “Touch of

Forever” o cualquier otro Combo, y faltase alguno/s de los productos contenidos en dichos packs, el cálculo del importe a devolver o a descontar de la línea ascendente se hará descontando del valor del pack completo, el importe al por mayor o el Precio de Novus de los productos que falten.

Una vez hechas las comprobaciones oportunas, se hará una transferencia al FBO, reembolsando la cantidad igual al precio FBO de los productos que se están devolviendo, menos las comisiones personalmente recibidas por haber realizado la compra de dichos productos, menos el coste de manipulación, envío y/o cualquier otro gasto aplicable.

- (d) Después de recuperar cualquier coste o daño causado por la conducta adversa del FBO rescindido, si los hubiere, FLP eliminará al FBO del Plan de Marketing de Forever y su organización completa será ascendida directamente bajo el Patrocinador del FBO rescindido en su secuencia de generación actual.

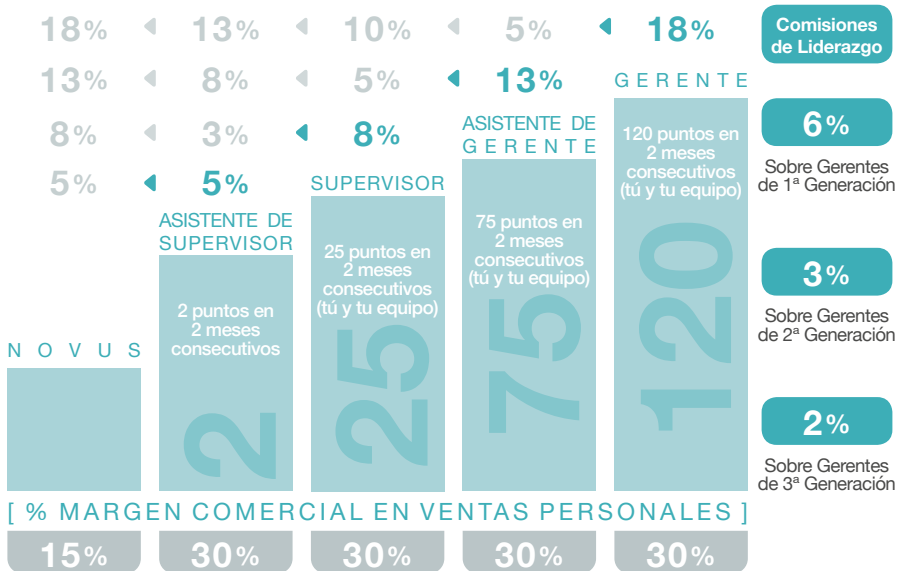
**3.07** La “Regla de Recompra” está diseñada para imponer al Patrocinador y a la Compañía la obligación de asegurar que el FBO patrocinado está comprando productos racionalmente. Los FBOs no pueden comprar más producto del que necesiten para su consumo personal y el de su negocio. En este sentido, el Patrocinador deberá esforzarse por proporcionar a los FBOs las pautas recomendadas con el fin de que sólo compren los productos necesarios para cumplir con las necesidades de ventas inmediatas.

Los productos previamente certificados como vendidos, consumidos o utilizados no estarán sujetos a recompra bajo la “Regla de Recompra”.



# 04. Estructura de Comisiones / Plan de Marketing

**4.01 El Plan de Marketing de Forever se explica a continuación:** Una vez que ya se han comprado los 2CCs el Novus Customer se convierte en Forever Business Owner (FBO) con el nivel de ventas de Asistente Supervisor, con derecho a vender los productos y patrocinar a otros FBOs para que a su vez puedan vender los productos. La combinación del volumen de ventas (calculado en puntos o CCs) generado por el FBO y su organización descendente le califica al FBO para obtener Ascensos en el Nivel de Ventas e incrementar los Descuentos y Bonificaciones tal y como se describe a continuación.



- (a) **Novus:** El Novus recibe:
- 15% de Descuento en sus compras Personales.
- (b) **Asistente de Supervisor:** este nivel se logra al generar un total de 2 Puntos (CC) Personales y No Gerenciales en una sola Compañía Operadora dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. El Asistente de Supervisor recibe:
- 30% de descuento más 5% de Descuento Personal sobre las Ventas Acreditadas Personales, que será aplicado en el momento de la compra.
  - 15% de Ganancia de Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 5% de Comisión Personal sobre Ventas Minoristas online.
  - 5% de Comisión de Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
- (c) **Supervisor:** este nivel se logra al generar un total de 25 Puntos Personales y No Gerenciales en cualquier Compañía Operadora dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. El Supervisor recibe:
- 30% de descuento más 8% de Descuento Personal sobre las Ventas Acreditadas Personales, que será aplicado en el momento de la compra.
  - 15% de Ganancia de Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 8% de Comisión Personal sobre Ventas Minoristas online.
  - 8% de Comisión de Novus sobre las Compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 3% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (d) **Asistente de Gerente:** este nivel se logra al generar un total de 75 Puntos Personales y No Gerenciales en cualquier Compañía Operadora dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. El Asistente de Gerente recibe:
- 30% de Descuento más 13% de Descuento Personal sobre las Ventas Acreditadas Personales, que será aplicado en el momento de la compra.
  - 15% de Ganancia de Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 13% de Comisión Personal sobre Ventas Minoristas online.
  - 13% de Comisión de Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 5% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 8% de Comisión de Volumen sobre Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (e) **Gerente:** este nivel se logra al generar un total de 120 Puntos Personales y No Gerenciales en cualquier Compañía Operadora dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos. El Gerente recibe:
- 30% de descuento más 18% de Descuento Personal sobre las Ventas

- Acreditadas Personales, que será aplicado en el momento de la compra.
  - 15% de Ganancia de Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 18% de Comisión Personal sobre Ventas Minoristas online.
  - 18% de Comisión de Novus sobre las compras de Clientes Novus personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 5% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Gerente personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 10% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Supervisores personalmente patrocinados y sus líneas.
  - 13% de Comisión de Volumen sobre las Ventas Acreditadas Personales de Asistentes de Supervisor personalmente patrocinados y sus líneas.
- (f) Los puntos (CC) de múltiples compañías operadoras pueden combinarse para ascensos a Supervisor, Asistente de Gerente y Gerente.
- (g) Los puntos de múltiples compañías operadoras no pueden combinarse para calificaciones de Incentivos, con excepción del Rally Global y el requisito de Nuevos Puntos para Gerente Águila y Chairman's Bonus.
- (h) Cualquier mes o dos meses consecutivos pueden utilizarse para acumular los puntos necesarios con el fin de alcanzar los niveles de Asistente de Supervisor, Supervisor, Asistente de Gerente o Gerente. Si los puntos 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 puntos, y el día 15 del mes siguiente en todas las otras Compañías Operadoras. Si los puntos para ascenso se generan en múltiples Compañías Operadoras, el ascenso deberá ocurrir en todos los Países Operadores el 15 del mes siguiente a la fecha en que se acumularon suficientes puntos.
- (i) Un FBO que asciende a Gerente Reconocido, tal como se describe en la Sección 4.01, será clasificado, ya sea como Gerente Patrocinado o Gerente Transferido, tal como sigue:
- 1) Si los 120 puntos se generan en una sola Compañía Operadora, y el FBO está Activo en su Compañía Operadora Doméstica durante el periodo del ascenso, el FBO será clasificado como Gerente Patrocinado, tanto en la Compañía Operadora en la cual se generaron los 120 puntos, como en su Compañía Operadora Doméstica; y se clasificará como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
  - 2) Si los 120 puntos se generan en múltiples Compañías Operadoras, el FBO se clasificará como Gerente Patrocinado en su Compañía Operadora Doméstica; y como Gerente Transferido en todas las otras Compañías Operadoras.
- (j) Los Puntos Domésticos Personales de un Cliente Novus también se contarán como puntos de Cliente Novus para todos sus patrocinadores Domésticos de línea ascendente hasta, e incluyendo, el primer patrocinador de línea ascen-



dente que haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor o superior.

- (k) Un Patrocinador recibe puntos completos de cualquier Cliente Novus personalmente patrocinado, y la resultante línea descendente, hasta que ese Cliente Novus alcance el nivel de Gerente. Posteriormente, si el Patrocinador llega a estar Calificado para la Bonificación de Liderazgo (BL), recibirá los siguientes Puntos de Liderazgo: un 40% de los Puntos Personales y No Gerenciales del primer Gerente BL en cada línea descendente de patrocinio, 20% de los Puntos Personales y No Gerenciales del segundo Gerente BL en cada línea descendente de patrocinio, y 10% de los Puntos Personales y No Gerenciales del tercer Gerente BL en cada línea descendente de patrocinio.
- (l) Un FBO no podrá ascender por encima de su Patrocinador para obtener una posición en cualquier nivel de ventas.
- (m) No hay recalificación para un Nivel de Ventas una vez que éste se haya alcanzado, a menos que el negocio Forever sea terminado o el FBO sea repatrocinado.

#### 4.02 POLÍTICA DE 6 MESES DEL NUEVO FBO

- (a) Un Novus que haya sido patrocinado y no haya alcanzado el nivel de Asistente de Supervisor en 6 meses naturales podrá escoger un nuevo Patrocinador.
- (b) Los Novus que escojan a un nuevo Patrocinador perderán cualquiera de las líneas descendentes anteriores y los puntos acumulados para ascensos. Estos FBOs se considerarán recientemente patrocinados para efectos de todos los incentivos pertinentes.
- (c) Un Novus Customer que no haya hecho compras durante seis meses consecutivos, será eliminado automáticamente de la base de datos de la Compañía. Posteriormente podrá patrocinarse de nuevo con cualquier patrocinador.

#### 4.03 CALIFICACIÓN DE ACTIVIDAD

- (a) Con el fin de calificar para todas las comisiones e Incentivos, con excepción del Descuento Personal, la Comisión Personal y de Novus, y la Ganancia de Novus, un Líder de Ventas debe calificar como FBO Activo y también deberá cumplir con todos los demás requisitos del Plan de Marketing durante el mes natural en el cual las comisiones sean acumuladas.
- (b) Para ser considerado Activo durante el mes, un Líder de Ventas debe tener, en la Compañía Operadora de su país de residencia, un total de 4 Puntos Domésticos Activos durante ese mes, de los cuales al menos uno tiene que ser punto personal. Para ser considerado Activo durante el mes en un País Extranjero, el líder de ventas debe haber calificado como Activo en la Compañía Operadora

de su país de residencia durante el mes anterior.

- (c) No se pagará una Comisión por Volumen sobre su grupo a un Líder de Ventas que no alcance el estatus de Activo durante el mes, y no se le considerará como Líder de Ventas Activo. Cualquier Comisión por Volumen no ganada se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente. A su vez, la comisión de éste se le pagará al siguiente Líder de Ventas Activo en línea ascendente, y así sucesivamente.
- (d) Un Líder de Ventas que pierda el derecho a la Comisión por Volumen puede volver a calificar el siguiente mes (sin retroactividad) como Líder de Ventas Activo.

#### 4.04 CÁLCULOS Y PAGOS DE COMISIONES

- (a) Todas las comisiones son calculadas sobre el Precio Recomendado de Venta al Público (P.V.P.) -excluidos los impuestos-, tal como se establece en el resumen de ventas (RECAP) mensual del FBO.
- (b) Las comisiones son calculadas de acuerdo a las posiciones dentro del Plan de Marketing y son pagadas de acuerdo al nivel actual obtenido. Ejemplo: Si un Asistente de Supervisor genera 30 Puntos (cc) Totales durante 2 meses consecutivos, ganará 5% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los primeros 25 Puntos y 8% sobre cualquiera de las Ventas Acreditadas Personales de los 5 Puntos restantes.
- (c) Un Líder de Ventas no recibirá una Comisión de Volumen (BV) sobre aquellos FBOs de su grupo que se encuentren en el mismo nivel que él/ella en el Plan de Marketing. Sin embargo, recibirá todos los Puntos generados por los miembros de su grupo, los cuales le van a contar para ascender de Nivel y para otros incentivos.
- (d) Las transferencias bancarias de las comisiones serán emitidas por FLP el día quince (15) del mes posterior al mes en que se compró el producto a la Compañía. Por ejemplo: las comisiones de las compras de enero, serán transferidas el 15 de febrero.
- (e) Las ganancias generadas por compras online hechas por Clientes Novus y Clientes Minoristas se pagan junto con las comisiones del mes y son depositadas en la cuenta bancaria del FBO el día quince del mes siguiente. El FBO una vez registrado tendrá que facilitar al Departamento Financiero de Forever España los códigos IBAN y SWIFT/BIC correspondientes a su cuenta bancaria.
- (f) Cualquier gasto o recargo devengado por terceras partes por el pago de comisiones a un FBO fuera del país en el que las Comisiones/Bonificaciones fueron obtenidas, correrá a cargo del FBO.

#### 4.05 POLÍTICA DE 36 MESES

- (a) Un FBO que no haya realizado ningún pedido en 36 meses consecutivos, será eliminado automáticamente de la base de datos de la Compañía, y perderá todos los derechos sobre cualquier miembro de su downline o cualquier bonificación u otros beneficios que se hayan generado.
- (b) Un FBO que haya sido eliminado de la base de datos de la Compañía por la norma de los 36 meses, podrá repatrocinarse de nuevo en cualquier momento, pero sin recuperar el Nivel de Ventas que tenía previamente ni los miembros de su downline.

# 05.

## Estatus de Gerente y Calificaciones

#### 5.01 GERENTE RECONOCIDO

- (a) Un FBO califica como Gerente Reconocido y recibe el pin de oro de Gerente cuando:
  - 1) Él y su grupo en línea descendente generen 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
  - 2) Haya estado Activo cada mes durante el mismo período y
  - 3) No haya otro FBO en su línea descendente que califique como Gerente durante el mismo período.
- (b) Si un FBO dentro de la línea descendente del FBO que está ascendiendo de nivel, también califica como Gerente Reconocido en cualquier país durante el mismo período, el FBO será un Gerente Reconocido, si:
  - 1) Está Activo (con sus 4 puntos personales) cada mes durante el mismo período, y
  - 2) Tiene por lo menos 25 Puntos Domésticos Personales y No Gerenciales, en el último mes de calificación, pertenecientes a FBOs en sus líneas descendentes, que no pertenezcan a la línea del Gerente que esté ascendiendo ese mismo mes.

## 5.02 GERENTE NO RECONOCIDO

- (a) Cuando un FBO y su línea descendente generan 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y el FBO no cumple con los requisitos restantes para considerarse Gerente Reconocido, éste llega a ser un Gerente No Reconocido.
- (b) Un Gerente No Reconocido puede calificar para la Comisión Personal, Comisión de Novus y Comisión por Volumen de Grupo, pero no puede calificar para la Comisión de Liderazgo o cualquier otro incentivo de Gerente.
- (c) Un Gerente No Reconocido puede calificar como Gerente Reconocido si cumple con los siguientes requisitos:
  - 1) Generar un total de 120 Puntos Personales y No Gerenciales dentro de cualquier período de 2 meses consecutivos, y
  - 2) Estar Activo (con 4 puntos personales) cada mes durante ese mismo período.
- (d) Comenzando desde la fecha en que un Gerente No Reconocido ha generado 120 Puntos Personales y No Gerenciales, éste se convierte en Gerente Reconocido y comenzará a acumular Comisiones de Liderazgo y Puntos de Liderazgo sobre Ventas Acreditadas, siempre y cuando haya calificado para la Comisión de Liderazgo.
- (e) Si la calificación se produce el mes inmediatamente después de convertirse en Gerente No Reconocido, los Puntos que no estaban asociados con el ascenso de un Gerente en línea descendente, durante el mes cuando el FBO alcanzó la posición de Gerente No Reconocido, pueden contarse para la calificación de Gerente Reconocido.

## 5.03 GERENTE PATROCINADO

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

## 5.04 GERENTE HEREDADO Y TRANSFERIDO

- (a) Un Gerente se considera Heredado si su Patrocinador es rescindido o termi-

nado, o se repatrocina. En tal caso, dicho Gerente se convierte en Gerente Heredado bajo el siguiente Patrocinador de línea ascendente.

- (b) Un Gerente se considera Transferido de acuerdo a la Política establecida en la Sección 4.01(h) hasta que recalifique como Gerente Patrocinado de acuerdo a cada país.
- (c) Si el Gerente rescindido o terminado es un Gerente Reconocido Patrocinado y tiene en su organización Gerentes Reconocidos de 1ª Generación, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación de su nuevo Patrocinador designado.
- (d) El estatus de Gerente Heredado o Transferido no afectará la Comisión por Volumen o la Comisión de Liderazgo que se le paga a cualquier Gerente o a su organización de línea ascendente. La actividad de un Gerente Heredado o Transferido no contará para la calificación de su Gerente en línea ascendente a la Comisión Gema o la reducción de Puntos para el Programa del Incentivo Ganado, o el estatus de Gerente Gema.
- (e) Un Gerente Heredado o Transferido puede recalificar como Gerente Patrocinado, de acuerdo con cada país, al cumplir con los siguientes requisitos:
  - 1) Generar un total de 120 Puntos Personales y No Gerenciales en el País donde está recalificando como Gerente Patrocinado dentro de un período de 2 meses consecutivos.
  - 2) Si está recalificando en un país extranjero, durante el periodo de recalificación, -deberá estar Activo en su País de Residencia, o generar 4 Puntos Personales en el país donde esté alcanzando el estatus de Gerente Patrocinado.



# 06.

## Comisión de Liderazgo (BL)

- 6.01** Después que un FBO se convierte en Gerente Reconocido, dicho FBO puede calificar para la Comisión de Liderazgo al apoyar y desarrollar Gerentes de línea descendente, y al seguir patrocinando y entrenando a FBOs en su línea descendente No Gerencial.
- 6.02 (a)** Un Gerente Reconocido debe calificar para la Comisión de Liderazgo cada mes para recibir Comisiones de Liderazgo acumuladas durante el mes correspondiente.
- (b)** Un Gerente Reconocido puede calificar para las Comisiones de Liderazgo al cumplir cualquiera de los siguientes requisitos:
- 1) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 12 puntos Domésticos Personales y No Gerenciales (o que tenga exenciones de Actividad y de Comisión de Liderazgo) en cualquier Compañía Operadora durante el mes corriente,
  - 2) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 8 puntos Domésticos Personales y No Gerenciales durante el mes, y tener dos Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas descendentes separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 puntos Domésticos Totales, reflejados en el RECAP del mes anterior de cada Gerente.
  - 3) Estar Activo y tener Ventas Acreditadas de 4 puntos Domésticos Personales y de Nuevo FBO durante el mes, y tener tres Gerentes Reconocidos Activos, cada uno en líneas separadas, y que cada uno de los cuales tenga Ventas Acreditadas de 25 puntos Domésticos Totales, reflejados en el RECAP del mes anterior de cada Gerente.

- 6.03** Una Comisión de Liderazgo —basada en el PVP total de las Ventas Acreditadas Personales y No Gerenciales de un Gerente el mes de la calificación— se le paga a sus Gerentes de línea ascendente Calificados para la Comisión de Liderazgo, en los siguientes porcentajes:
- 1) 6% pagado al primer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
  - 2) 3% pagado al segundo Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
  - 3) 2% pagado al tercer Gerente en línea ascendente Calificado para la Comisión de Liderazgo.
- 6.04 (a)** Un Gerente Reconocido que no esté Activo por tres meses consecutivos pierde su elegibilidad para la calificación a la Comisión de Liderazgo.
- (b)** La Comisión de Liderazgo puede volver a ganarse al cumplir con los siguientes requisitos en cualquier Compañía Operadora (o Filial de Forever):
- 1) Generar un total de 12 puntos Personales y No Gerenciales cada mes, por un período de 3 meses consecutivos.
  - 2) Estar Activo cada mes durante el mismo período.
- (c)** Después de volver a ganar elegibilidad, la Comisión de Liderazgo se acumulará cada mes que el Gerente califique para la Comisión de Liderazgo, comenzando con el 4° mes. Dicha Comisión será pagada el día 15 del 5° mes.
- 6.05 (a)** Un Gerente que no ha calificado para la Comisión de Liderazgo durante doce meses consecutivos, y que no está en el proceso de volver a recuperarla, perderá de manera permanentemente todas las líneas de Gerentes en su línea descendente.
- (b)** Esas líneas de Gerentes perdidas pasarán a ser Gerentes heredados del primer Manager de Liderazgo en línea ascendente del patrocinador original de esos Gerentes.



# 07.

## Incentivos Adicionales

- 7.01** Todos los programas de incentivos de la Compañía tienen el propósito de promover principios sólidos para el desarrollo de negocios. Esto incluye el patrocinio apropiado y la venta de productos en cantidades utilizables y revendibles. Los incentivos y premios no son transferibles, y únicamente serán otorgados a los FBOs que califican al haber desarrollado sus negocios de acuerdo con la letra y el espíritu del Plan de Marketing de FLP y las Normas de la Compañía.
- 7.02** Los pins de reconocimiento serán otorgados únicamente a los FBOs cuyos nombres aparezcan en la Solicitud de FBO archivada en la Oficina Central.
- 7.03 (a)** En caso de que el cónyuge de un FBO no participe en un Viaje Ganado, el FBO podrá llevar a un invitado, siempre y cuando éste 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.

# 08.

## Premios a Gerentes y Niveles Superiores

- 8.01** Un Gerente puede combinar sus Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1<sup>a</sup> Generación de todos los países, con el propósito de ser reconocido en los niveles de Gerente Senior a Gerente Diamante Centurión. Sin embargo, cada Gerente de 1<sup>a</sup> Generación solamente puede ser contado una vez.
- 8.02** Todos los pins de reconocimiento para el nivel de Gerente y niveles superiores se otorgan únicamente en una reunión de reconocimiento aprobada por la Compañía.
- 8.03** Gerente Reconocido: cuando un FBO califica bajo los requisitos establecidos en el apartado 5.01, es reconocido como Gerente Reconocido y recibe un pin de oro.

### 8.04 ESTATUS DE GERENTE ÁGUILA

- (a) La posición de Gerente Águila se tiene que conseguir cada año, tras haber calificado como Gerente Reconocido, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos durante el periodo de calificación de mayo a abril, después de calificar como Gerente Reconocido:
- 1) Estar Activo todos los meses.
  - 2) Calificar para la Comisión de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en línea descendente). Los Puntos generados durante los meses que no califique para la Comisión de Liderazgo NO contarán para este incentivo.
  - 3) Generar 720 Puntos Totales como mínimo, de los cuales 100 al menos, sean NUEVOS Puntos.
  - 4) Patrocinar personalmente y desarrollar al menos 2 nuevas líneas de Supervisores.
  - 5) Apoyar reuniones locales y regionales.

- (b) Además de estos requisitos, los Gerentes Senior y niveles superiores, también deberán desarrollar y mantener Gerentes Águila en sus líneas descendentes, tal y como se describe a continuación, con el fin de ser considerados como Gerentes Águila. Cada Gerente Águila de línea descendente deberá estar en una línea independiente de patrocinio sin importar en qué generación. Este requisito se basará en el nivel que tenía el Gerente al comienzo del periodo del incentivo.
- 1) Gerente Senior: 1 Gerente Águila en línea descendente.
  - 2) Gerente Soaring: 3 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 3) Gerente Zafiro: 6 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 4) Gerente Zafiro Diamante: 10 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 5) Gerente Diamante: 15 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 6) Gerente Doble Diamante: 25 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 7) Gerente Triple Diamante: 35 Gerentes Águila en línea descendente.
  - 8) Gerente Diamante Centurión: 45 Gerentes Águila en línea descendente.
- (c) Se debe cumplir con todos los requisitos en una sola Compañía Operadora (o país), con excepción del requisito de NUEVOS Puntos y el requisito de Gerente Águila en línea descendente, tal como se explica a continuación.
- (d) Los FBOs Repatrocিনados están incluidos en los requisitos de nuevo Supervisor y NUEVOS Puntos.
- (e) Un Gerente puede combinar NUEVOS Puntos de varios países para contar hacia el requisito de 100 NUEVOS Puntos.
- (f) Los Nuevos Supervisores de otros países se pueden combinar para cumplir con este requisito.
- (g) Un Gerente puede combinar sus Gerentes Águila en línea descendente de varios países con el propósito de alcanzar el estatus de Gerente Águila. Si un Gerente ha patrocinado al mismo FBO en múltiples países, podrá contar los Gerentes Águila bajo ese FBO en esos países, pero ningún Gerente Águila en línea descendente puede contarse más de una vez.
- (h) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación:
- 1) Cualquier Novus que haya patrocinado durante el último mes de ascenso 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, sino que tendrá que alcanzar los 720 Puntos Totales/100 NUEVOS Puntos y los 2 nuevos Supervisores durante el resto del periodo de calificación después de alcanzar el nivel de Gerente.

- (i) Una vez que se haya conseguido el estatus de Gerente Águila, el FBO será obsequiado con un viaje para asistir al Retiro anual de Gerentes Águila de su País. Este viaje incluye:
- 1) Billetes de avión para dos personas y alojamiento de tres noches.
  - 2) Asistencia al exclusivo Entrenamiento de Gerentes Águila.
  - 3) Acceso a todos los eventos relacionados con el Retiro de Gerentes Águila.

#### 8.04.1 Equipo de Liderazgo Global (GLT)

- (a) Ser miembro del Equipo de Liderazgo Global se tiene que conseguir cada año al generar 7.500 Puntos durante un año natural, tras haber calificado como Gerente Reconocido.
- (b) Los Gerentes que consigan formar parte del Equipo de Liderazgo Global (GLT) serán miembros del GLT durante 1 año natural, a partir del 1 de enero del año siguiente a su calificación, serán invitados a un exclusivo retiro global y recibirán el Reconocimiento y Premios del Rally Global.
- (c) Los Gerentes deberán asistir al Rally Global para recibir los Premios del Equipo de Liderazgo Global.

### 8.05 GERENTE SENIOR

Cuando un Gerente tiene 2 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Senior y se le premia con un pin de oro con dos granates.

### 8.06 GERENTE SOARING

Cuando un Gerente tiene 5 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Soaring y se premia con un pin de oro con cuatro granates.

### 8.07 PREMIOS DE GERENTES GEMA

- (a) **Gerente Zafiro:** Cuando un Gerente tiene 9 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro y se le premia con:
- 1) Un pin de oro con cuatro zafiros.
  - 2) Un viaje de 4 días y 3 noches a un lujoso resort de su País con todos los gastos pagados.
- (b) **Gerente Zafiro Diamante:** Cuando un Gerente tiene 17 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Zafiro Diamante y se le premia con:
- 1) Un pin de oro con dos diamantes y dos zafiros.
  - 2) Una escultura especialmente diseñada.
  - 3) Un viaje de 5 días y 4 noches en un lujoso resort dentro de su País, con todos los gastos pagados.

- (c) **Gerente Diamante:** Cuando un Gerente tiene 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante y se le premia con:
- 1) Un pin de oro con un diamante grande.
  - 2) Un anillo de diseño con un diamante.
  - 3) Estará exento de los requisitos de volumen para los Incentivos Ganados, la Comisión por Volumen y la Comisión de Liderazgo, siempre que un mínimo de 25 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación estén Activos cada mes.
  - 4) Un viaje de 7 días y 6 noches con todos los gastos pagados a un lujoso complejo turístico fuera de su País.
- (d) **Gerente Doble Diamante:** Cuando un Gerente tiene 50 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Doble Diamante y se premia con:
- 1) Un pin de oro especialmente diseñado con dos diamantes grandes.
  - 2) Un viaje a Sudáfrica con todos los gastos pagados de 10 días y 9 noches.
  - 3) Un exclusivo bolígrafo con diamantes incrustados.
- (e) **Gerente Triple Diamante:** Cuando un Gerente tiene 75 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Triple Diamante y se le premia con:
- 1) Un pin de oro especialmente diseñado con tres diamantes grandes.
  - 2) Un viaje alrededor del mundo con todos los gastos pagados de 14 días y 13 noches.
  - 3) Un exclusivo reloj personalizado (escogido por FLP).
  - 4) Una escultura especialmente diseñada (escogida por FLP).
- (f) **Gerente Diamante Centurión:** Cuando un Gerente tiene 100 Gerentes Reconocidos Patrocinados de 1ª Generación, se le reconoce como Gerente Diamante Centurión y se le otorga:
- 1) Un pin de oro especialmente diseñado con cuatro diamantes grandes.



# 09.

## Comisión Gema

**9.01 (a)** Un Gerente Gema que ha calificado para la Comisión de Liderazgo y que cuenta, en el país de calificación, 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 Puntos ó más Totales durante el mes en curso, recibirá una comisión gema basada en el P.V.P. total de las Ventas Domésticas Acreditadas Personales y No Gerenciales de sus Gerentes de 1ª, 2ª y 3ª Generación, acumuladas en ese país durante el mes, según la siguiente lista:

- 1) 9 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 9 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Puntos Totales = 1%
- 2) 17 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 17 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Puntos Totales = 2%
- 3) 25 Gerentes Activos Patrocinados de 1ª Generación, ó 25 líneas descendentes patrocinadas y distintas, cada una con un Gerente Activo que tenga 25 ó más Puntos Totales = 3%

**(b)** Un Gerente puede contar con un Gerente de 1ª Generación en el extranjero para su calificación de la Comisión Gema, siempre y cuando el Gerente extranjero haya calificado como Gerente Patrocinado en el país en el cual el Gerente esté calificando para la Comisión Gema. Después que el Gerente extranjero califica como Gerente Patrocinado, será contado por su línea ascendente hacia la Comisión Gema durante esos meses en que el Gerente extranjero obtenga una Exención de Actividad de su País de Residencia.

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

# 10.

## Programa del Incentivo Ganado (Forever2Drive)

**10.01 (a)** Un Gerente Activo Reconocido es elegible para participar en el Programa del Incentivo Ganado.

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

- 1) Nivel 1: La Compañía pagará un máximo de 400,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.
- 2) Nivel 2: La Compañía pagará un máximo de 600,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.
- 3) Nivel 3: La Compañía pagará un máximo de 800,00€ mensuales durante un máximo de 36 meses consecutivos.

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

Calificación para el Incentivo Ganado / Requisitos de Mantenimiento

Mes	Nivel 1 Puntos totales	Nivel 2 Puntos totales	Nivel 3 Puntos totales
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300



- (d) Durante el período de 36 meses inmediatamente después de la calificación, el Gerente recibirá la máxima cantidad de pago por el nivel alcanzado cada mes que se mantenga el requisito de Puntos del 3er mes.
- (e) Si el total de Puntos del Gerente se reduce por debajo del requisito del 3er mes, durante cualquier mes, el Incentivo Ganado de ese mes será calculado en Base a 2,66€ por el total de Puntos del Gerente durante ese mes.
- (f) Si el total de Puntos del Gerente se reduce por debajo de 50 en cualquier mes, no se pagará el Incentivo Ganado durante ese mes. Si en los meses siguientes los Puntos del Gerente aumentan a 50 ó más, el Incentivo Ganado se pagará de acuerdo con la política que se establece más arriba.
- (g) A un Gerente que tenga 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del 3er mes a 110, 175, ó 240 Puntos totales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.
- (h) Por cada 5 Gerentes Activos Reconocidos personalmente patrocinados adicionales durante el tercer mes de calificación, o cualquier mes durante el período de 36 meses, se le reducirá el requisito del 3er mes en 40, 50 ó 60 Puntos adicionales para los niveles 1, 2 ó 3, respectivamente.
- (i) Los Puntos contarán para los requisitos de calificación y mantenimiento únicamente durante los meses en los cuales el Gerente esté Activo.
- (j) Los Puntos generados por un FBO Activo antes de que llegue a ser Gerente Reconocido contarán para su calificación del Incentivo Ganado.
- (k) Después de completar el tercer mes de calificación para un Incentivo Ganado, un Gerente podrá calificar en un nivel superior 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 puntos, y luego genera 225 puntos en abril, su período de pago del Nivel 1 sería reemplazado con un nuevo período de pago de 36 meses para el Nivel 2.
- (l) Al término del período de 36 meses, un Gerente podrá volver a calificar para un nuevo Incentivo Ganado utilizando las mismas calificaciones descritas más arriba. Esta recalificación puede lograrse durante cualquiera de los tres meses dentro de los últimos 6 meses del período original de 36 meses.

# 11.

## Chairman's Bonus

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

- 1) Estar Activo todos los meses.
- 2) Calificar para la Comisión de Liderazgo (aunque no tenga ningún Gerente en su línea). Los Puntos generados durante los meses que no califique para la Comisión de Liderazgo NO contarán hacia este incentivo.
- 3) Los siguientes requisitos podrán cumplirse en cualquier País Participante:
  - a. Calificar para el Programa del Incentivo Ganado.
  - b. Comprar productos como se exige, solamente después de que un 75% del inventario anterior de productos haya sido utilizado o vendido.
  - c. Construir el negocio FLP de acuerdo con los correctos principios del MLM y las Normas de la Compañía.
  - d. Asistir y apoyar los eventos organizados por la Compañía.
- 4) La aceptación final en el Incentivo del Chairman's Bonus quedará sujeta a la aprobación del Comité Ejecutivo, el cual tendrá en cuenta todas las cláusulas de las Normas de la Compañía, incluyendo pero no limitado a las cláusulas recogidas en la sección 16.02 de estas Normas.

**(b) Gerente Chairman's Bonus Nivel 1.** Además de los requisitos básicos, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 700 puntos Personales No Gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido, entre los que se incluya un mínimo de 150 NUEVOS Puntos. Estos 150 NUEVOS Puntos podrán ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 150 NUEVOS Puntos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para el cálculo de las Acciones (porciones) del Incentivo, los NUEVOS

- Puntos generados fuera del País de Calificación no van a contar.
- 2) Además de los NUEVOS Puntos permitidos, el resto de los Puntos Personales y No Gerenciales deberán ser generados en el País de Calificación.
  - 3) Desarrollar uno de los siguientes requisitos en alguna generación:
    - a. Un Gerente Reconocido de línea descendente, que acumule 600 puntos totales o más de grupo en el País de Calificación, durante el periodo del incentivo, después de haber llegado a Gerente Reconocido. Este Gerente podrá ser un Gerente ya existente o recién desarrollado durante el periodo del incentivo. O bien,
    - b. Un Gerente Chairman's Bonus de línea descendente en cualquier País Participante.
  - 4) Los 600 puntos del Gerente no estarán incluidos en el cálculo del Reparto del Incentivo.
  - 5) Solo los puntos de los meses en los que el Gerente de los 600 puntos, califique como Activo, contarán para este requisito.
  - 6) Los FBOs Repatrocinados cuentan para todos los requisitos del Nivel 1.
  - 7) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 700 Puntos Personales y No Gerenciales/150 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

**(c) Gerente Chairman's Bonus Nivel 2.** Además de los requisitos básicos, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 600 puntos Personales No Gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido, entre los que se incluya un mínimo de 100 NUEVOS Puntos. Estos 100 NUEVOS Puntos podrán ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Puntos fuera del País de Calificación, sin embargo, para el cálculo de las Acciones (porciones) del Incentivo, los NUEVOS Puntos generados fuera del País de Calificación no van a contar.
- 2) El resto de los puntos personales y no gerenciales deberán ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar 3 Gerentes de Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en líneas descendentes de patrocinio diferentes, en cualquier País Participante.
- 4) Los FBOs Repatrocinados cuentan para todos los requisitos del Nivel 2.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 600 Puntos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

**(d) Gerente Chairman's Bonus Nivel 3.** Además de los requisitos básicos, los requisitos siguientes deberán alcanzarse en el País de Calificación, salvo que se indique otra cosa:

- 1) Acumular 500 puntos Personales No Gerenciales durante el periodo del incentivo, una vez alcanzado el nivel de Gerente Reconocido, entre los que se incluya un mínimo de 100 NUEVOS Puntos. Estos 100 NUEVOS Puntos podrán ser generados y combinados en cualquier país. Se pueden contar un máximo de 100 NUEVOS Puntos fuera del País de Calificación. Sin embargo, para el cálculo de las Acciones (porciones) del Incentivo, los NUEVOS Puntos generados fuera del País de Calificación no van a contar.
- 2) El resto de los puntos personales y no gerenciales deberán ser generados en el País de Calificación.
- 3) Desarrollar 6 Gerentes de Chairman's Bonus de cualquier generación, cada uno en diferentes líneas descendentes de patrocinio, en cualquier País Participante.
- 4) Los FBOs Repatrocinados cuentan para todos los requisitos del Nivel 3.
- 5) Si un FBO llega a Gerente durante el periodo de calificación, los requisitos del Chairman's Bonus NO son prorrateados; el FBO necesitará alcanzar los 500 Puntos Personales y No Gerenciales/100 NUEVOS, durante el resto del periodo de calificación después de lograr el Nivel de Gerente.

#### **(e) Cálculo del Incentivo del Chairman's Bonus**

- 1) Se establecerá un fondo global de comisión y luego se repartirá de la siguiente manera:
  - a. La mitad del fondo se pagará a los calificados del nivel 1.
  - b. Un tercio del fondo se pagará a los calificados del nivel 2.
  - c. Un sexto del fondo se pagará a los calificados del nivel 3.
- 2) Los FBOs calificados recibirán una Porción del Incentivo por cada uno de sus Puntos Totales generados en su País de Calificación (sin incluir los NUEVOS Puntos generados fuera de su País de Calificación), más las Porciones del Incentivo generadas por el primer Gerente de Chairman's Bonus en cada una de sus líneas de patrocinio de cualquier País Participante.
- 3) Cada División de la reserva se repartirá entre el gran total de Acciones del Incentivo de todos los Gerentes Chairman's Bonus que calificaron para esa División de la reserva, con el fin de determinar el factor monetario para esa División. Este factor monetario se multiplicará por las Acciones del Incentivo de cada Gerente Chairman's Bonus, con el fin de determinar la cantidad que se pagará.

#### **(f) Premio del Rally Global para Chairman's Bonus**

- 1) A menos que califiquen para el Rally Global con 1.5k o más puntos, los Gerentes de Chairman's Bonus, serán premiados con el viaje al Rally Global para ser reconocidos allí y recibir su cheque de comisión. En este viaje para dos personas están incluidos:
  - a. Billetes de avión, alojamiento y desayuno de 5 días y 4 noches.
  - b. Una cantidad equivalente a \$250 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.

# 12.

## Rally Global de FLP

- 12.01 (a)** Un FBO puede calificar y conseguir un viaje para dos personas con todos los gastos pagados, para asistir al Rally Global anual de FLP, si acumula un total de 1.500 puntos o más desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año. Para recibir los beneficios de este incentivo, el FBO calificado deberá asistir a las reuniones de entrenamiento y motivación del primer Rally Global después del periodo de calificación.
- (b)** Para alcanzar los premios de 1.500 puntos y premios superiores del Rally Global, un FBO puede combinar los puntos de todos los países donde tenga un grupo de FBOs. Será responsabilidad del FBO, proporcionar a la Oficina Central de su país de residencia antes del 31 de enero, el comprobante de los puntos obtenidos en otros países.
- (c)** Los Puntos No Gerenciales generados durante cualquier mes en el que el FBO no esté activo, y los puntos de Liderazgo generados durante cualquier mes en el que un Manager no haya calificado para la Comisión de Liderazgo, no contarán para los premios del Rally Global; aunque, cualquier Punto Personal generado por el FBO, sí contará sin importar el estado de actividad.
- (d)** Los premios del Rally Global dependen del total de puntos generados por el FBO, tal y como se definen a continuación. Los FBOs calificados podrán recibir comidas organizadas por la Compañía o una asignación o dietas para comidas, la cual será proporcional a su calificación. El FBO deberá asistir al Rally para recibir los premios.
- (e) Gerente de Chairman's Bonus (por debajo de 1.5K):**
- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 5 días y 4 noches
  - 2) Una cantidad equivalente a \$250 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.

**(f) 1.500 Puntos Totales (1.5K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 6 días y 5 noches
- 2) Una cantidad equivalente a \$500 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.

**(g) 2.500 Puntos Totales (2.5K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 8 días y 7 noches
- 2) Una cantidad equivalente a \$1,000 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.

**(h) 5.000 Puntos Totales (5K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches
- 2) Una cantidad equivalente a \$2,000 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.
- 4) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(i) 7.500 Puntos Totales (7.5K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches
- 2) Una cantidad equivalente a \$2,000 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.
- 3) Una provisión para actividades del Rally.
- 4) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally

**(j) 10.000 Puntos Totales (10K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches
- 2) Viaje ida/vuelta en Clase Business.
- 3) Una cantidad equivalente a \$3,000 USD disponible en la Tarjeta del Rally Global.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(k) 12.500 Puntos Totales (12.5K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches
- 2) Viaje ida/vuelta en Clase Business.
- 3) Una cantidad equivalente a \$3,000 USD disponible en la Tarjeta Visa del Rally Global, más \$9,500 que serán ingresados en la cuenta bancaria del FBO calificado por la oficina central de su País.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(l) 15.000 Puntos Totales (15K):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches.
- 2) Viaje ida/vuelta en Clase Business.

- 3) \$20,000 USD disponibles en una Tarjeta Visa Forever 'Black'.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(m) 20.000 Puntos Totales (20K) (Primer Año):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches.
- 2) Viaje ida/vuelta en Clase Business.
- 3) Un exclusivo viaje personalizado, además de \$20,000 USD disponibles en una Tarjeta Visa Forever 'Black'.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

**(n) 20.000 Puntos Totales (20K) (Años Posteriores):**

- 1) Billetes de avión, alojamiento y comidas de 9 días y 8 noches.
- 2) Viaje ida/vuelta en Clase Business.
- 3) \$35,000 USD disponibles en una Tarjeta Visa Forever 'Black'.
- 4) Una provisión para actividades del Rally.
- 5) Uso de la caja VIP para pagar en el área de compras del Rally.

# 13.

## Procedimientos para Pedidos

- 13.01 (a)** Un Novus deberá realizar sus pedidos directamente a la Compañía al Precio de Novus hasta que tenga Ventas Acreditadas Personales de 2 Puntos en cualquier período de 2 meses consecutivos. Después de eso, el FBO puede comprar producto al Precio al Por Mayor o FBO.
- (b)** Todos los pedidos deberán ser cursados en un Centro de Formación y Venta al FBO autorizado o en la Oficinal central, por teléfono (91 7081352 / 91 3076806 / 902 362187), fax (902 090115 ó 91 3076789), e-mail: pedidos@foreverliving.es u online a través de la página web: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

- (c) Todos los pedidos deberán estar acompañados por cualquiera de las siguientes formas de pago:
- Ingreso en efectivo o transferencia bancaria
  - Tarjeta de crédito / débito.
  - Efectivo en un Centro de Formación y Venta al FBO de FLP.
  - Contra-reembolso (según las condiciones establecidas por la compañía en cada momento).
- (d) En caso de discrepancia en relación a la condición o cantidad de un pedido, se deberá avisar a la Oficina Central de Forever en España o a uno de sus Centros de Formación y Venta al FBO autorizados en un plazo no superior a 10 días después de la fecha del pedido.
- (e) Un FBO no podrá realizar un pedido por más de 25 Puntos en cualquier mes natural sin previa autorización de la Oficina Central.
- (f) El pedido mínimo que un FBO puede hacer es de 60.00€ sin incluir literatura o gastos de envío.
- (g) Todos los pedidos y entregas estarán sujetos a la aceptación final por parte de la Oficina Central de FLP España. El hecho de recibir comisiones será considerado como prueba de la aceptación por parte de la Oficina Central.
- (h) Al realizar un pedido de un producto que ya constaba en un pedido anterior, el FBO estará ratificando a la Compañía que el 75% del pedido anterior de ese producto ha sido vendido, usado o utilizado de cualquier otra forma en su actividad comercial.





# 14.

## Políticas de Repatrocínio

- 14.01 (a)** Un FBO existente puede repatrocínarse bajo un Patrocinador diferente, siempre y cuando durante los 12 meses anteriores:
- 1) Haya sido un FBO, y
  - 2) No haya comprado o recibido ningún producto de FLP, ya sea de la Compañía o de cualquier otra fuente, y...
  - 3) No haya recibido pagos de ninguna clase de un FBO de FLP, y...
  - 4) No haya patrocinado a ningún Novus en el negocio FLP.
- (b)** El FBO que esté siendo repatrocínado deberá firmar una declaración jurada bajo pena de perjurio (Solicitud de Repatrocínio) con respecto a esta política antes de que se apruebe el repatrocínio.
- (c)** Si hay una segunda persona, cónyuge o pareja, en el negocio de un FBO que esté siendo repatrocínado, él o ella no será incluido como parte del negocio del FBO repatrocínado. El cónyuge o pareja será elegible para repatrocínarse bajo cualquier FBO, habiendo cumplido con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

Si la segunda persona, cónyuge o pareja, desea repatrocínarse bajo la primera persona (titular) del negocio de un FBO que no esté siendo repatrocínado, él o ella podrá hacerlo sin tener que cumplir con los requisitos que aparecen en los párrafos (a) y (b) de esta sección.

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

- (d) Un FBO repatrocinado comienza nuevamente en el nivel de Novus bajo su nuevo Patrocinador y pierde todas las líneas descendentes adquiridas hasta ese momento en todos los países en los cuales fueron patrocinadas anteriormente.
- (e) Un Novus Repatrocinado cuenta como un Novus recientemente patrocinado para todos los incentivos y ascensos.
- (f) Si el FBO que está siendo repatrocinado es un Gerente Reconocido, y tiene Gerentes Reconocidos de 1ª Generación en su organización, estos Gerentes serán clasificados como Gerentes Heredados en la 1ª Generación del Patrocinador recientemente elegido.

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

- 1) Renunciar a su Negocio Forever y a cualquier línea descendente existente en el País en el cual patrocinó últimamente, siempre y cuando no haya comprado producto ni patrocinado a nadie en los últimos 24 meses en ese País; y conservar su Negocio Forever bajo el Patrocinador que aparece en su Formulario de Solicitud original. El FBO conservará el nivel de ventas actual que haya alcanzado en el Plan de Marketing. La línea descendente del negocio al que se ha renunciado ascenderá al siguiente Patrocinador en línea ascendente.
- 2) Conservar los diferentes Negocios Forever; el negocio con el Patrocinador original será el negocio principal en el cual el FBO califica como Activo cada mes. Al calificar, el Negocio Forever secundario recibirá una Exención de Actividad.



# 15.

## Políticas de Patrocinio Internacional

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

- (b)** Un FBO calificado para comprar al por mayor, puede ser registrado en cualquier país fuera de su País de Residencia, siguiendo el procedimiento siguiente:
- 1) El FBO debe contactar con la Oficina Central de su País de Residencia, o del país en el que quiere ser registrado, para solicitar su registro internacional en ese país.
  - 2) El ID (número de identificación) original del FBO será usado en todos los países en los cuales sea patrocinado internacionalmente.
  - 3) El patrocinador del FBO será la persona que aparece como patrocinador en su primer formulario de solicitud aceptado por FLP, excepto en caso de un Repatrocinio, o de un cambio de patrocinador después de 6 meses como Novus.
  - 4) El FBO comenzará automáticamente en su Nivel de Ventas actual en todos los países en los cuales está siendo patrocinado internacionalmente.
  - 5) Cuando un FBO logra un Nivel de Ventas con puntos de una sola Compañía Operadora, este nivel llega a ser efectivo en esa Compañía inmediatamente al momento de calificar y será reflejado el mes siguiente en todos los otros países. Si el FBO logra un Nivel de Ventas con puntos combinados de múltiples Compañías Operadoras, este nivel llega a ser efectivo en todos los países el 15 del mes que sigue a la calificación.
  - 6) Al lograr el estado de Activo (4cc) en el País de Residencia, el FBO se considerará Activo el mes siguiente en todos los otros países, sin importar el nivel de ventas que haya alcanzado.
  - 7) Si un FBO que no ha alcanzado el nivel de Gerente en su País de Residencia asciende al nivel de Gerente en un país extranjero, debe estar

Activo en el período de ascenso y tener por lo menos 25 Puntos Personales y No Gerenciales, ya sea en el País de Residencia o en el país del ascenso durante el último mes de ascenso con el fin de ser un Gerente Reconocido.

- 8) Cuando un FBO cambie su residencia a otro país, debe notificarlo 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.

# 16.

## Actividades Prohibidas

**16.01** Será final la decisión del Comité Ejecutivo de rescindir un negocio Forever, o denegar, reestructurar o ajustar Comisiones, Puntos, compensación o cualquier otorgamiento de incentivos a un FBO, debido a su participación en actividades u omisiones que no estén en conformidad con las Políticas de la Compañía. Actos intencionales de omisión y desacato a las Políticas de la Compañía por parte de un FBO serán considerados con la mayor severidad, incluyendo la rescisión y las posibles acciones legales que estime oportuno para resarcirse 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 prohíbe a todo FBO que patrocine a cualquier persona sin su conocimiento, o a que ejecute una Solicitud y Acuerdo de Forever Business Owner en su nombre sin la debida autorización de dichas personas; También queda prohibido el patrocinio o intento de patrocinio, como FBOs o Clientes, de personas inexistentes (“fantasmas”) con el fin de calificar para comisiones o comisiones.

**(b) Comprar Comisiones.** Se le prohíbe a un FBO comprar más producto del requerido para cumplir con las necesidades inmediatas de venta. Productos adicionales pueden comprarse únicamente después de que un 75% del in-

ventario de dicho producto haya sido vendido, consumido o utilizado de otra manera. Se le prohíbe a un FBO comprar productos o animar a otros FBOs a comprar productos con el único propósito de calificar para comisiones, y usar cualquier otro mecanismo por el cual se hagan compras estratégicas con el objetivo de aumentar al máximo las comisiones, cuando en realidad el FBO no tiene un uso fidedigno para los productos comprados. Con el fin de asegurar que no haya una acumulación de inventario se deberá cumplir lo siguiente:

- 1) Cada FBO que compre productos que hayan sido incluidos en un pedido anterior, deberá certificar y confirmar a la Compañía que el 75% del pedido previo de dicho producto ha sido vendido o utilizado de otra manera. Los FBOs deberían mantener registro exacto de las ventas mensuales a sus clientes; dichos registros pueden estar sujetos a inspección por parte de la Compañía, que lo solicitará con una antelación razonable. Tales registros deberán incluir informes en los que se refleje el inventario actual a fin de mes.
- 2) La Compañía será liberal en su aplicación de la política de recompra en la terminación o cese de un negocio Forever, pero FLP no recomprará productos o hará reembolsos por productos que hayan sido certificados como consumidos o vendidos. La falsa representación de la cantidad de producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Marketing será motivo de cese.
- 3) Con el fin de desanimar a cualquier FBO a que motive a otros FBOs a eludir la prohibición de exceso de inventario, la Compañía cobrará a la organización ascendente de un FBO terminado o cesado cualquiera de las comisiones pagadas por producto devuelto por un FBO terminado o cesado.

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

**(d) Vender Producto a Otros FBOs.** Además de sus actividades minoristas, se le prohíbe a un FBO vender producto a cualquier otro FBO que no sea su FBO personalmente patrocinado. Cuando un FBO vende producto a sus FBOs personalmente patrocinados, no puede cobrar menos del precio al por mayor. Cualquier otra venta a otros FBOs, ya sea directa o indirectamente, se considera una transacción prohibida, tanto para el FBO que hace la venta como para el FBO que hace la compra. No se permitirán los Puntos 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 Marketing. Se harán los ajustes necesarios debido a este incumplimiento.

**(e) Se le prohíbe a un FBO** que se involucre en actividades que estén prohibidas en las secciones: 17.10, 19.02 y 20 tal y como allí se establece.

- (f) **Se le prohíbe a un FBO** que aparezca, se haga referencia a él, 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 reclutamiento para cualquier otra Compañía de venta directa que no sea FLP.
- (g) **Se le prohíbe a un FBO** cualquier acción o inacción que muestre indiferencia intencional y negligencia flagrante con respecto a las Políticas de la Compañía.
- (h) **Vender Producto en Tiendas**
- 1) Excepto donde se indique en esta Sección, **se le prohíbe a un FBO** que permita que se vendan o se exhiban los productos de la Compañía en tiendas minoristas, tiendas militares (PX), puestos, quioscos, mercadillos u otras exhibiciones ambulantes de esa índole. Sin embargo, exhibiciones que duren menos de una semana, y se celebren solamente una vez al año, y en el mismo lugar, se considerarán temporales y por lo tanto serán permitidas, tras la comunicación por escrito a la Oficina Central.
  - 2) A un FBO que tenga **un negocio de servicios**, peluquería, salón de belleza, consultas de profesionales de la salud, balnearios o un club deportivo, se le permitirá exhibir y vender producto dentro de su negocio, tienda o club. Sin embargo, queda prohibido colocar anuncios exteriores o exhibición en escaparates o ventanas para hacer publicidad de la Compañía o sus productos.
  - 3) **Se le prohíbe a un FBO** vender o hacer publicidad de los productos de la marca Forever, excepto en su envase original. Sin embargo, los productos pueden promocionarse y servirse en restaurantes, cafeterías y hoteles por vaso o porciones.
- (i) **Usar Literatura No Autorizada.** Se requiere aprobación de la Compañía por adelantado y por escrito para usar, producir o vender cualquier literatura para promover ventas, o material que no haya sido proporcionado por FLP.
- 1) Se le prohíbe a un FBO que promueva o venda cualquier ayuda para impulsar ventas, materiales de entrenamiento, sitios web o aplicaciones que no hayan sido proporcionados por FLP, excepto a FBOs dentro de su línea descendente. Dichos materiales que ofrezca para vender a su propia línea, deberán ser primero aprobados por FLP, y vendidos a un precio razonable.
- (j) **Vender Producto Online.** Se le prohíbe a un FBO hacer una transacción de venta de los productos de Forever utilizando cualquier canal de ventas con base en Internet que no sea la Tienda Minorista provista por la Compañía en [foreverliving.com](http://foreverliving.com) u otro sitio web de terceras personas que esté aprobado por la Compañía.
- (k) **Venta de Productos para su Reventa.** Se le prohíbe a un FBO vender los productos de FLP a cualquier persona, o confiar a otros la venta de los productos de FLP, con el propósito de revenderlos.

- (l) **Patrocinar un FBO en otra Compañía.** Se le prohíbe a un FBO, contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar, directa o indirectamente, a cualquier FBO de FLP, cliente de FLP, o cualquiera que haya sido un FBO de FLP 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 marketing de cualquier otra compañía de venta directa que no sea FLP.
- (m) **Se le prohíbe a un FBO** que desacredite a otros FBOs, los productos/ servicios de FLP, el Plan de Compensación y Marketing, o a los empleados de FLP frente de otros FBOs y terceras partes. Cualquier pregunta, sugerencia o comentario con respecto a estos asuntos deberán ser dirigidos por escrito a la oficina central de FLP, únicamente.
- (n) **Hacer Declaraciones sobre los Productos.** Se le prohíbe a un FBO hacer declaraciones con respecto a las propiedades terapéuticas, curativas o de seguridad de los productos. Solamente podrán usarse las declaraciones aprobadas oficialmente por FLP o que se encuentren recogidas en la literatura oficial de FLP. Se le prohíbe a un FBO hacer declaraciones con respecto a que los productos de FLP sean útiles en el tratamiento, prevención, diagnóstico o curación de enfermedades. Está estrictamente prohibido hacer declaraciones médicas con respecto a los productos de FLP. Los FBOs que tengan un cliente bajo supervisión médica o en tratamiento médico han de recomendar a su cliente que consulte e informe a su médico antes de hacer cambios en su régimen nutricional.
- (o) **Hacer Declaraciones sobre Ganancias.** A menos que se obtenga previa aprobación por escrito de FLP, está estrictamente prohibido hacer proyecciones de ingresos y representaciones potencialmente engañosas con respecto a ganancias. El éxito financiero de un FBO depende completamente del esfuerzo individual del FBO, y la dedicación, el entrenamiento y la supervisión que un FBO le proporcione a su organización y a su negocio FLP.
- (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. Éste será modificado por el Comité Ejecutivo para que esté en conformidad con las Políticas de la Compañía.
- (q) **Exportar Producto.** Un FBO está autorizado para comprar producto con el propósito de vender y usar dicho producto en su negocio y para su uso personal en el país en el cual fue comprado. Se le prohíbe a un FBO comprar producto con el propósito de exportarlo a otro país, excepto para el uso personal y de la familia en un país donde no existe una oficina autorizada de FLP, con la debida autorización por escrito de la Oficina Matriz en Scottsdale, Arizona, EEUU.

- (r) **Publicidad sobre el Precio de un Producto.** Se le prohíbe a un FBO hacer cualquier tipo de publicidad sobre los productos de FLP a un precio que esté por debajo del Precio de Venta al Público (P.V.P.). 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 de Venta al Público sugerido por la Compañía.
- (s) **Se le prohíbe a un FBO** que intente, de cualquier manera, inducir, coaccionar o persuadir a cualquier otro FBO para que, por cualquier razón, ponga fin a su posición, deje de estar activo o reduzca sus actividades para el desarrollo de su negocio.

# 17.

## Políticas de la Compañía

### 17.01 QUIÉN PUEDE SER UN FBO

- (a) La relación entre el FBO y FLP es de índole contractual. Sólo personas adultas, mayores de 18 años, pueden firmar un contrato con FLP para ser FBOs.
- 1) Un negocio Forever o un FBO de FLP, sujeto a condiciones específicas, podrá ser registrado a nombre de una Entidad Mercantil Autorizada (EMA) o sociedad mercantil con personalidad jurídica cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles que tenga responsabilidad limitada (SL).
    - a) La EMA estará compuesta por un número limitado de socios, de los cuales uno de ellos, es una persona física y ostenta la mayoría de las participaciones, que tenga autorización expresa para supervisar las operaciones de la EMA y es el que ejerce de representante independiente y responsable del negocio a efectos de FLP.
    - b) Al negocio Forever de un FBO, se permitirá una asignación, una sola vez a una EMA, en que el FBO principal en el Acuerdo de aplicación del negocio original, debe tener al menos un interés del cincuenta y uno por ciento (51%) de las participaciones en el EMA.
    - c) Esta asignación del negocio Forever a una EMA es un derecho especial para acomodar al FBO en el manejo de sus asuntos mercantiles y fiscales de manera local en cada país. Este derecho, no puede ser



- ampliado o utilizado, más allá de su finalidad prevista. Cualquier mal uso de este derecho será causa de terminación del negocio Forever.
- d) Además de cumplir con todos los requisitos del negocio estándar y Políticas de la Compañía de FLP, será necesario, para ejecutar el acuerdo de EMA que se complemente y se incorpore el Acuerdo de Negocio de una EMA, considerado parte del Contrato de Negocio, destacando los términos y condiciones bajo las cuales el negocio se compromete a operar como una sociedad.
  - e) Una copia del Acuerdo de Negocio de la EMA estará a disposición del FBO que lo solicite a la Oficina Central de Forever España.
  - f) FLP rechaza explícitamente cualquier responsabilidad en la decisión del FBO para operar su negocio Forever como una EMA. FLP no representa, ni ofrece ningún vínculo tributario, contable o mercantil, incluido la asesoría.
  - g) Con respecto a la Asignación del Negocio a una EMA, usted debe ser consciente de que el mero hecho de ser catalogado como un FBO de una EMA, no le otorga el derecho legal, sin más, para hacer negocios y es el distribuidor, responsable único, de obtener cualquier derecho legal, incluyendo la obtención de la licencia (s) comercial requerida (s) para operar su negocio, de acuerdo a la normativa vigente en cada país que opere. El Distribuidor o FBO será responsable de todas las reclamaciones, indirectas, directas, especiales o de cualquier daño consecuente, y de cualquier otra pérdida sufrida por el Distribuidor al operar su negocio como una EMA, incluido la responsabilidad civil o subsidiaria. Todas las políticas y reglas de FLP serán aplicables al negocio, que opera como una EMA, incluyendo todas las actividades prohibidas que son motivo para la terminación de un Distribuidor individual.
- 2) El FBO es el único responsable de buscar consejo profesional e individual con respecto a establecer una EMA., los impuestos correspondientes y cualquier cuestión legal pertinente. FLP explícitamente rechaza cualquier responsabilidad y obligación que tengan que ver con la decisión de un FBO de operar su negocio Forever como EMA. FLP no representa ni dará ningún consejo relacionado con cuestiones legales, de contabilidad o de impuestos para asignar un negocio Forever a una EMA.
  - 3) La Compañía no será responsable por pérdidas de ganancia, indirecta, directa, especial, o daños consiguientes, ni por cualesquiera pérdidas incurridas o sufridas por un FBO como resultado de transferir su negocio Forever a una EMA.
- (b)** A un FBO se le considera un Contratista Independiente. Por lo tanto, se requiere que realice su negocio dentro de los términos del Convenio de Negocio Forever, y en conformidad con las Políticas de la Compañía, aplicables en el país en el cual lleva a cabo su negocio.
- (c)** Un Negocio Forever consta de la persona titular del formulario llamado Solicitud del Forever Business Owner (FBO), archivado en la Oficina Central.

- (d) Si el cónyuge o pareja de un FBO quiere crear su propio Negocio Forever, podrá hacerlo patrocinándose directamente por el esposo/a o por el patrocinador del esposo/a.
- (e) Un FBO será responsable de administrar apropiadamente su negocio Forever, específicamente, pero no limitado a, prevenir que miembros de su familia utilicen información obtenida a través de dicho negocio para eludir el cumplimiento de las Políticas de la Compañía requeridas o resultantes del negocio Forever del FBO. El incumplimiento del FBO en manejar apropiadamente su negocio Forever puede resultar en la terminación de su negocio.
- (f) En caso de que las líneas descendentes de un FBO patrocinen en un país extranjero y el FBO no haya sido patrocinado anteriormente en ese país, el FBO será automáticamente patrocinado en dicho país extranjero y estará de acuerdo con las políticas y leyes locales predominantes en el país extranjero y en atenerse a las políticas de resolución de disputas aquí establecidas.

**17.02** FLP está de acuerdo en vender producto al FBO y pagar comisiones por volumen, tal como se establece en el Plan de Marketing de la Compañía, siempre y cuando el FBO no viole dicho contrato de FBO con FLP.

**17.03** Un FBO de FLP puede desarrollar sus propias técnicas de marketing, siempre y cuando éstas no violen ninguna de las reglas, normas o estatutos de la Compañía, estatales, federales o jurisdiccionales.

**17.04** Se prohíbe cualquier transferencia, a no ser la herencia de un Negocio Forever, que se haga sin previa autorización de la Compañía, y cualquiera de dichas transferencias será anulada. Debido a esta estipulación, un cambio de beneficiario en un Negocio Forever en Fideicomiso será tratado como una transferencia, la cual para ser válida, necesitará aprobación por escrito por parte de la Compañía.

**17.05** Excepto como se establece aquí, se le prohíbe a un FBO, directa o indirectamente, cambiar de Patrocinadores. FLP únicamente considerará válida la primera Solicitud recibida en la Oficina Central que vaya acompañada de un primer pedido del nuevo FBO. Las Solicitudes posteriores serán rechazadas.

**17.06** Cuando un FBO cambie su residencia, deberá notificar a su país de residencia anterior con el fin de que su dirección pueda ser cambiada y se le asigne un nuevo País de Residencia.

### **17.07 ERRORES O PREGUNTAS**

Si un FBO tiene preguntas o cree que se han cometido errores con respecto a comisiones, informes de la actividad de sus líneas, cargos, o cambios, el FBO debe comunicárselo a FLP dentro de sesenta (60) días a partir de la fecha del presunto error o incidente en cuestión. FLP no se hace responsable por los errores, omisiones o problemas que no sean notificados dentro de los sesenta (60) días.

### 17.08 RENUNCIA VOLUNTARIA

- (a) Un FBO puede renunciar a su negocio Forever al presentar una solicitud por escrito, firmada por los individuos nombrados en el negocio Forever actual. La fecha efectiva de cese será la fecha en la cual la Oficina Central acepte la solicitud de la renuncia voluntaria. El FBO que renuncia, pierde el derecho al nivel actual de ventas y a todas las organizaciones descendentes, incluyendo aquellas en países extranjeros, establecidas en el momento de la renuncia.
- (b) Una vez que un FBO ha renunciado a su negocio Forever, el cónyuge (si está en el mismo negocio Forever del FBO) también se considerará cesado.
- (c) Después de dos años, un FBO puede presentar una nueva Solicitud, que estará sujeta a la aprobación de la Oficina Central. Después de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Novus y no recuperará su línea descendente anterior.

### 17.09 RESCISIÓN O CESE POR CAUSA JUSTA

- (a) Rescisión o cese significa una finalización de todos los privilegios y derechos contractuales, internacionales y domésticos, disponibles a un FBO de FLP, incluyendo el privilegio de comprar y distribuir los productos. La terminación o cese resultará en la incapacidad de calificar para comisiones, y el cese de participación en todos los otros programas de beneficios patrocinados por la Compañía.
- (b) Un FBO cesado, a solicitud de FLP, será responsable de remunerar, devolver o compensar a FLP por cualquier programa de beneficios, premios, inventarios o comisiones recibidas de FLP desde y después de la fecha de las actividades que hayan causado dicho cese. Después de recuperar cualquier costo o daño resultante de la conducta del FBO cesado, las comisiones descalificadas, causadas por tal Rescisión, deberán ser pagadas al siguiente FBO calificado en línea ascendente que no esté en violación de ninguna de las Políticas de la Compañía.
- (c) Después de dos años, un FBO cesado puede volver a presentar una Solicitud de FBO, sujeta a la aprobación de la Oficina Matriz. Después de concederse dicha aprobación, el FBO ingresará como Novus y no recuperará su línea descendente anterior.
- (d) La suspensión es una situación temporal durante la cual se le prohíbe a un FBO hacer pedidos, recibir ganancias o el pago de comisiones, y patrocinar a otros FBOs.
- (e) Las ganancias o comisiones de un FBO Suspendido serán retenidas hasta que el FBO sea reincorporado o terminado. Si es reincorporado, se le abonarán todos los pagos retenidos; en caso contrario serán repartidos de acuerdo con el plan de marketing.

**17.10 POLÍTICAS DE INTERNET**

- (a) Venta de Productos online. Cada FBO tendrá la oportunidad de comprar una página web aprobada por la Compañía, llamada FLP360. En esta web el FBO podrá vender los productos online, usando un enlace o link directo a la Tienda online de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). La Compañía procesa directamente los pedidos realizados online en esta página web. Este enlace de Internet se ha creado con el fin de que las páginas de FLP permanezcan en el sitio web del FBO. Los visitantes virtuales dejan la página web del FBO. Con el fin de mantener la integridad de la marca registrada de FLP, su línea de productos y la relación entre FBO/Cliente, se le prohíbe a un FBO vender online cualquiera de los productos de la marca FLP a través de una página web independiente. Las ventas de comercio electrónico (E-Commerce) solamente podrán hacerse directamente o a través de un enlace a la Tienda Web Oficial de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- (b) Está prohibido el patrocinio de FBOs online por medio de una firma electrónica o formulario de Solicitud online, que no sea una Solicitud directa o a través del enlace a la web oficial de la Compañía en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- (c) Las páginas web de FBOs que venden y promocionan los productos o la oportunidad de negocio, sin incluir la venta de productos o patrocinio online, serán permitidas siempre y cuando cumplan con las Políticas de la Compañía.
- (d) Los FBOs no usarán en sus páginas web el nombre “Forever Living Products” o de ninguna de sus marcas registradas, nombres comerciales, nombres de productos, nombre de su dominio en la web (URL), o copiar o usar ningún material de la Compañía, proveniente de cualquier fuente, que pueda inducir a error o pueda confundir al usuario haciéndole pensar que la página web del FBO es de la Compañía o de cualquiera de sus compañías afiliadas oficiales. Los nombres de los productos de FLP son estrictamente propiedad exclusiva de la Compañía y no pueden ser usados por ningún FBO como enlace patrocinado o para cualquier otro uso no autorizado. Las páginas web individuales de un FBO deben indicar claramente que representan a un FBO Independiente de FLP, y que éste no es un agente de la Compañía, o de ninguna de sus empresas afiliadas mundiales.
- (e) Los FBOs deben vincular sus páginas web a la web oficial de la Compañía, la cual ha sido creada y mantenida por la Compañía, en [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- (f) Todas las web de los FBOs Independientes deben reflejar y estar relacionadas únicamente a compañías o productos que lleven la etiqueta FLP, y tener un contenido moralmente aceptable.
- (g) Publicidad Electrónica. Se permitirán las webs de los FBOs Independientes o aquellas que formen parte de un banner publicitario online, o anuncios de publicidad que cumplan con las normas de publicidad de FLP, y que hayan

sido aprobadas por FLP. Los banners publicitarios online o los anuncios de publicidad deberán ser enviados a FLP para su aprobación, antes de ser publicados online, y han de vincularse a un usuario de la web de la Compañía, o a la web de un FBO Independiente que haya sido aprobada por FLP. Toda publicidad electrónica es controlada y está sujeta a las Políticas de FLP relativas a la publicidad y a las directrices sobre promoción.

# 18.

## Requisitos Legales

### 18.01 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

- (a) Si surgiera una desavenencia o disputa con respecto a la relación del FBO con la Compañía o los productos de FLP que no pudiera ser resuelta por medio de negociación, la Compañía y el FBO acuerdan renunciar a sus respectivos derechos a favor de un juicio ante un juez y que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o indirectamente, se resolverán definitivamente mediante arbitraje de equidad en el marco de la Corte de Arbitraje de Madrid de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, a la que se encomienda la administración del arbitraje y la designación de los árbitros de acuerdo con su Reglamento y Estatutos. Igualmente las partes hacen constar expresamente su compromiso de cumplir el laudo arbitral que se dicte.
- (b) Participar en el programa de patrocinio internacional es un privilegio que le da a cada FBO la oportunidad de beneficiarse de la red internacional de Compañías de FLP. El programa de patrocinio internacional está coordinado desde la oficina matriz de FLP en el Condado de Maricopa, Arizona. El FBO que participe en el programa de patrocinio internacional está de acuerdo y acepta que cualquier disputa que surja de, o esté relacionada con la relación del FBO o los productos de FLP, y que involucre a cualesquiera de las Compañías afiliadas de FLP, será resuelta a través de arbitraje directo y obligatorio 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 la página 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 FBO de FLP que lleven dos firmas, prescindiendo de cuándo hayan sido firmadas, serán consideradas como Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente. Si el FBO vive en un estado con leyes de propiedad comunitaria, la Solicitud se considerará como Propiedad Comunitaria con Derecho del Superviviente. Después de haberse confirmado el fallecimiento de cualquiera de los dos FBOs firmantes, el negocio Forever será transferido automáticamente al superviviente. Esto se aplicará prescindiendo de lo que se haya establecido en el Testamento del primer FBO que fallezca. Además, esto quiere decir que cuando dos personas firman una Solicitud de FBO de FLP, el superviviente será el único FBO después de la muerte del primero. Si un FBO no desea este resultado, deberá ponerse en contacto con la Oficina Central para expresar sus necesidades al respecto y determinar si éstas pueden cambiarse. Tenga en cuenta que no podrá hacerse ningún cambio en el negocio mientras los FBOs estén vivos, excepto en el caso de una separación legal o divorcio.
- (c) Si la Solicitud de FBO de una persona legalmente casada, tiene marcada la casilla de estado marital como ‘Casado’, pero sólo tiene la firma de uno de los cónyuges, la Compañía tratará el negocio como si fuera Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente.
- (d) Las Solicitudes de FBO que tengan la casilla de estado marital marcada como ‘Soltero’, y donde solo aparezca una firma, serán consideradas así por la Compañía.
- (e) Para transferir el negocio Forever de una persona Soltera después de su muerte, tal FBO deberá tener un Testamento o un Fideicomiso.
- (f) La Compañía considera la Tenencia Conjunta con Derecho del Superviviente y el Fideicomiso como medios legales para mantener un negocio Forever de FLP y en caso de muerte transferir el negocio al Superviviente o beneficiario respectivamente, sin tener que recurrir a procedimientos de validación para adjudicar propiedad al heredero correspondiente.
- (g) Si el negocio Forever de un FBO está asignado a una Entidad Mercantil Autorizada (EMA), la muerte del accionista principal no terminará el negocio de la EMA, siempre y cuando la propiedad de la EMA siga en conformidad con las Políticas de la Compañía que gobiernan la propiedad de dicha EMA. 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 los seis (6) meses posteriores al fallecimiento del FBO, el FBO superviviente, el feidecomisario o representante legal, enviará notificación por escrito de tal fallecimiento, a la Oficina Central de FLP Spain. En la notificación se deberá incluir una copia autorizada del certificado de defunción, una copia autorizada del Testamento, Feidecomiso o Mandamiento Judicial, autorizando la transferencia del negocio Forever a un sucesor cualificado. Dentro de los seis (6) meses posteriores a la defunción, FLP deberá eliminar al FBO fallecido del negocio. Con el fin de evitar la suspensión y/o rescisión del negocio, será necesario facilitar la oportuna notificación y proporcionar la documentación necesaria del interés del sucesor.

Basándose en argumentos válidos, se podrá solicitar una razonable ampliación de tiempo para la entrega de los documentos de transferencia, a la Oficina Central de FLP del FBO fallecido, antes del término del periodo de seis (6) meses. FLP se reserva el derecho de efectuar pagos al FBO superviviente, fideicomisario o representante legal autorizado del FBO fallecido, pendiente de presentar la apropiada documentación legal.

- (i) Los derechos hereditarios de un negocio Forever están limitados y restringidos de la siguiente manera:
- 1) El heredero debe ser una persona que pueda calificar como FBO.
  - 2) Debido a que el heredero debe ser una persona adulta, tendrá que establecerse un fideicomiso o tutela para múltiples herederos o niños menores de edad. En caso de que se establezca un fideicomiso, se debe presentar una copia de este documento para ser archivada en la oficina central de FLP. Sus términos deberán permitir claramente que el fideicomisario actúe como FBO. Un tutor o fideicomisario de un fideicomiso testamentario debe ser designado por la corte de jurisdicción correspondiente y recibir aprobación específica para ser un FBO en nombre de los menores.
  - 3) Un fideicomisario o tutor retendrá el nivel de FBO siempre y cuando no sea violado el convenio de negocio, y hasta que los beneficiarios hayan cumplido la mayoría de edad y un heredero acepte la responsabilidad de operar el Negocio Forever con previa aprobación de la corte.
  - 4) Un fideicomisario, tutor, cónyuge, u otro FBO que actúe como representante, deberá ser responsable por las acciones del beneficiario, protegido, o su cónyuge, para propósitos de cumplimiento de los términos del convenio del negocio Forever. La violación de las Políticas de la Compañía por cualquiera de las personas arriba mencionadas podría resultar en la rescisión del negocio.
  - 5) La posición en el Plan de Marketing de un negocio Forever heredado queda limitado al reconocimiento no superior al nivel de Gerente. Sin embargo, las comisiones serán pagadas en los mismos niveles y requisitos que tenía el FBO fallecido. Todos los Gerentes Patrocinados que pertenezcan al negocio Forever serán reclasificados como Gerentes Heredados, que subsecuentemente pueden calificar como Gerentes Patrocinados como

se indica en la Sección 5.04 (e). Las posiciones del negocio Forever que estén por debajo de Gerente serán heredadas en ese nivel.

### 18.03 TRANSFERENCIAS POR CAUSA DE DIVORCIO

- (a) Durante un divorcio pendiente de resolución o durante la negociación de un acuerdo de propiedad, FLP continuará efectuando pagos al FBO registrado, como lo había hecho previamente a la acción pendiente.
  
- (b) En caso de divorcio o separación legal, la imposición de un acuerdo legal de propiedad podría designar que el negocio Forever sea entregado a un cónyuge u 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 manteniendo el mismo nivel del Plan de Marketing, que mantenía con el ex-cónyuge. El susodicho cónyuge deberá utilizar el patrocinador original. El nuevo negocio Forever del otro cónyuge será considerado para el patrocinador como Heredado hasta que vuelva a calificar.

# 19.

## Cláusulas Restrictivas

- 19.01** Hasta el límite que establece la ley, FLP, sus directivos, ejecutivos, accionistas, empleados, cesionarios y agentes (colectivamente llamados “Asociados”) no serán responsables, y los FBOs liberan a FLP y a sus Asociados, y los exime de toda reclamación, por cualquier pérdida de ganancias, daños indirectos, directos, especiales o resultantes, y por cualquier otra pérdida incurrida o sufrida por los FBOs como resultado de: (a) El incumplimiento por parte del FBO de su Acuerdo del negocio Forever con FLP en lo concerniente a los Procedimientos y Políticas de la Compañía; (b) La promoción u operación del negocio Forever del FBO de FLP y de las actividades del FBO relacionadas con ella; (c) La información o datos equivocados o incorrectos que el FBO proporcione a FLP o a sus Asociados; o (d) Que el FBO deje de facilitar cualquier información o datos necesarios para que FLP opere su negocio, incluyendo, y sin limitación, la inscripción y aceptación del FBO al Plan de Marketing de FLP y el pago de las comisiones por volumen.



CADA FBO ESTÁ DE ACUERDO EN QUE LA COMPLETA RESPONSABILIDAD DE FOREVER LIVING PRODUCTS Y SUS ASOCIADOS POR CUALQUIER RECLAMACIÓN RELATIVA A LA RELACIÓN DE CONOCIMIENTO INCLUYENDO, PERO NO LIMITADO A, CUALQUIER CAUSA DE ACCIÓN DEL CONTRATO, AGRAVIO, O EQUIDAD, NO DEBERÁ EXCEDER, Y DEBERÁ LIMITARSE A LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE EL FBO HAYA COMPRADO A FOREVER LIVING PRODUCTS Y QUE ESTÉ EN CONDICIÓN DE SER REVENDIDA.

### 19.02 LICENCIA LIMITADA PARA USAR LAS MARCAS DE LA COMPAÑÍA

- (a) El nombre “Forever Living Products” y los símbolos de FLP y otros nombres que puedan ser adoptados por FLP, incluyendo los nombres de los Productos de FLP, son nombres comerciales protegidos y/o marcas registradas de la Compañía.
- (b) Cada FBO cuenta por la presente con la autorización de FLP para usar las marcas registradas, marcas de servicio, y otras marcas de FLP (de aquí en adelante llamadas “Marcas”), junto con la interpretación de los deberes y las obligaciones del FBO, contemplados en el Acuerdo de Negocio y sus correspondientes normas y procedimientos. Todas las Marcas son y permanecerán siendo propiedad exclusiva de “FLP”. Las Marcas sólo podrán ser utilizadas en el marco de la autorización prevista en el Acuerdo de Negocio y de las correspondientes normas y procedimientos de FLP. La licencia otorgada aquí será efectiva solamente en la medida que el FBO respete y cumpla con la totalidad de las normas y procedimientos de FLP. Sin embargo, queda prohibido que un FBO reclame ninguna propiedad de las Marcas de FLP (ej., registro de un dominio en la Web usando el nombre “FLP”, “Forever Living”, o de cualquier otra Marca de FLP), a menos que tenga aprobación por escrito de FLP. Estas Marcas son de gran valor para FLP y son facilitadas a cada FBO para su uso mediante autorización expresa.
- (c) Los FBOs no podrán publicitar los productos de FLP más que a través de los materiales publicitarios o promocionales que FLP pone a su disposición y que han sido previamente autorizados por FLP. Los FBOs acuerdan no utilizar ningún material escrito, impreso, grabado, o de cualquier otra naturaleza, para hacer publicidad, promocionar o describir los productos o el plan de marketing de FLP, ni ningún material que no haya sido protegido por los derechos de autor (copyright) y no haya sido suministrado por FLP, a menos que ese material haya sido enviado a FLP y haya sido aprobado por escrito por FLP antes de ser distribuido, publicado, o expuesto. Los FBOs de FLP acuerdan por medio del presente, no hacer representaciones despreciativas sobre FLP, sus productos, el plan de compensación o sobre los ingresos potenciales.

# 20.

## Privacidad y Acuerdo de Confidencialidad

- 20.01 (a)** Los informes de líneas descendentes y todos los demás informes e información genealógica, incluyendo, pero no limitada a, información de las líneas descendentes e informes con resumen de comisiones (“RECAPS”), son privados, confidenciales y de exclusiva propiedad de FLP.
- (b)** Cualquier FBO Independiente que obtuviese tal información, deberá tratarla como privada y confidencial, asegurar que se mantenga en secreto y se abstendrá de hacer ningún uso de la misma para cualquier propósito distinto de la administración de las ventas de su organización descendente.
- (c)** Un FBO podría tener acceso a información privada y confidencial, la cual el FBO reconoce como propiedad exclusiva y sumamente susceptible y valiosa para la realización del negocio de FLP. Esta información está disponible al FBO única y exclusivamente con el propósito de continuar la venta de los productos de FLP, y la gestión de clientes potenciales, el entrenamiento, el patrocinio de terceras personas que deseen hacerse FBOs, y para continuar construyendo y promoviendo el negocio FLP.
- (d)** “Secreto Comercial” o “Información Confidencial” también significa información, incluyendo una fórmula, patrón, recopilación, programa, mecanismo, método, técnica o proceso, que:
- 1) deriva un valor económico actual o potencial, por no ser conocido por otras personas que a cambio puedan obtener una compensación económica por su divulgación o uso; y
  - 2) esté sujeto a esfuerzo en circunstancias razonables para mantener su confidencialidad.

- (e) Siempre que FLP ponga a disposición del FBO Independiente información confidencial, será con el único propósito de llevar a cabo el negocio de FLP.
- (f) Se le prohíbe a un FBO usar, divulgar, duplicar, o de cualquier otro modo revelar cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial a otros individuos que no sean FBOs de FLP, sin permiso previo por escrito de FLP.
- (g) Los FBOs no podrán usar directa o indirectamente, ni podrán capitalizar o explotar ningún Secreto Comercial o Información Confidencial para su propio beneficio, o para el beneficio de otros, más que con el único propósito de dirigir su negocio de FLP.
- (h) Los FBOs mantendrán la confidencialidad y seguridad de cualquier Secreto Comercial o Información Confidencial en su poder y evitarán su revelación, abuso, apropiación indebida o cualquier otra acción contradictoria con los derechos de FLP.
- (i) Restricciones Adicionales. En consideración a FLP por la recepción de Secretos Comerciales o Información Confidencial, el FBO intrínsecamente acuerda que, durante el periodo de vigencia de su negocio con FLP, no emprenderá ninguna acción, cuyo propósito o efecto sea evitar, incumplir, interferir o reducir el valor o el beneficio de la relación contractual de FLP con cualquier FBO. Sin limitar la generalidad de lo anterior y durante el periodo de vigencia del negocio con FLP, el FBO acuerda no contactar, solicitar, persuadir, inscribir, patrocinar o aceptar tanto directa como indirectamente, a ningún FBO de FLP, a ningún cliente, ni a nadie que haya sido FBO o cliente de FLP durante los últimos doce (12) meses. Tampoco se podrá animar a ninguna de estas personas a promover programas de marketing, o de oportunidad de negocio o entrar en cualquier compañía de venta directa distinta a FLP, ni se recomendará de ninguna manera a tales personas a que promuevan oportunidades de negocio en dichos programas.
- (j) Los acuerdos recogidos en la sección de “Información Confidencial” de estas normas, se mantendrán en vigor indefinidamente y a perpetuidad. Los acuerdos recogidos en la sección de “Restricciones Adicionales” se mantendrán en completa vigencia y efecto durante el periodo del Acuerdo de Negocio previamente firmado entre FLP y el FBO, y a partir de entonces y hasta que se cumpla el plazo de mayor duración de los dos siguientes: un (1) año desde la última recepción de cualquier Información Confidencial, o doce (12) meses después de la fecha de extinción o rescisión del Acuerdo de Negocio.

# 21.

## Obligaciones fiscales en España relativas a los FBOs

Las obligaciones fiscales de los FBOs de FLP en España variarán dependiendo del tipo de comisión obtenida y de la legislación aplicable en cada momento:

### 21.01 DESCUENTOS POR COMPRA DIRECTA

El FBO que lleva a cabo una actividad comercial basada en la reventa de los productos al público y obteniendo por tanto un beneficio, realiza una actividad de comercio al por menor y tendrá obligación de cumplir las siguientes obligaciones fiscales en el desarrollo de su actividad empresarial como vendedor de productos de FLP:

- a) Alta en el censo de actividades empresariales, modelo 036. Este modelo lo puede adquirir y presentar en su Administración de Hacienda. A través de la presentación de este modelo le serán enviadas etiquetas para adherir en todas las futuras declaraciones fiscales.
- b) Alta en el Impuesto de Actividades Económicas en el epígrafe correspondiente al comercio al por menor de productos de la clase de los comercializados por FLP.
- c) Declaración en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de los ingresos obtenidos por la actividad empresarial.
- d) Llevar los libros de comercio correspondientes a un empresario.
- e) Esta actividad está sujeta al sistema de Recargo de Equivalencia, por lo que no es necesario realizar declaración de IVA.
- f) Inclusión en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)

### 21.02 COMISIONES DE NOVUS FBOS, GANANCIA DE NOVUS, COMISIONES POR VOLUMEN DE GRUPO (INCLUIDAS LAS DE NOVUS) COMISIONES DE LIDERAZGO Y GEMA

Todo FBO que reciba este tipo de comisiones tendrá la consideración fiscal de comisionista o agente comercial y los ingresos que obtenga se considerarán derivados de la actividad profesional y están sujetos a retención. Todo comisionista deberá cumplir con las siguientes obligaciones fiscales:

- (a) Alta en el censo de actividades empresariales, modelo 036. Este modelo lo puede adquirir y presentar en su Administración de Hacienda. A través de la presentación de este modelo le serán enviadas etiquetas para adherir en todas las futuras declaraciones fiscales.
- (b) Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas, modelo 845, epígrafe 511 correspondiente a los Agentes Comerciales.
- (c) Declaración en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de los ingresos obtenidos por la actividad profesional.
- (d) Llevar los libros de Gastos, Inversiones, Ingresos y Provisiones.
- (e) Declaración de IVA.
- (f) Alta en el Régimen General de Trabajadores Autónomos (RETA).
- (g) FLP declarará a la autoridad fiscal las retenciones practicadas durante el año fiscal.

### 21.03 OBLIGACIONES GENERALES

En cualquier caso el FBO que ejerza una actividad comercial deberá cumplir las siguientes formalidades, con independencia de los tipos de comisiones recibidas:

1. Deberá emitir una factura por cada operación de venta que lleve a cabo. Estas facturas deberán ajustarse a los requisitos señalados por la Ley, conteniendo al menos los siguientes datos:
  - a) Número y, en su caso, serie. La numeración de las facturas será correlativa.
  - b) Nombre y apellidos o razón social, número de identificación fiscal (NIF/NIE) y domicilio del expedidor.
  - c) Contraprestación total de la operación.
  - d) Lugar y fecha de su emisión.
2. Deberá gestionar su alta en el Régimen General de la Seguridad Social como trabajador autónomo.

En cualquier caso, cada FBO es responsable de conocer y formalizar todos los requisitos legales, fiscales y de todo tipo que sean precisos, tanto a nivel nacional

como a nivel de legislación autonómica, para desarrollar su actividad como FBO independiente.

FLP declina toda responsabilidad por el incumplimiento de dichas obligaciones por parte de sus FBOs.

# 22.

## Manual de conducta del Forever Business Owner (FBO)

### 22.01 SE ESPERA DE UN FBO LO SIGUIENTE:

- (a) Que tenga un buen conocimiento de las Normas de la Compañía.
- (b) Que comprenda y ponga en práctica la garantía de los 30 días de satisfacción de los productos.
- (c) Que sea honesto y se comporte en todo momento con la mayor ética e integridad posibles, con el fin de dar credibilidad a la Compañía, a los demás FBOs y a la industria de Network Marketing en general. El FBO debe acordar ponerlo en práctica y presentarse como una persona que nunca haya sido condenada por un delito grave o acusada de un delito que implique un comportamiento inmoral o deshonesto.
- (d) Que muestre una actitud positiva al resto de los FBOs, con un espíritu de cooperación y trabajo en equipo.
- (e) Que sea leal a la Compañía en todo momento, a los empleados, a sus representantes, al Director General, a los Gerentes y a los demás FBOs, evitando el chismorreo, la crítica y los conflictos internos.
- (f) Que muestre siempre una actitud cortés hacia los empleados, representantes de la Compañía y otros FBOs, tanto en su manera de hablar como en su comportamiento.

- (g) Que actúe con integridad a la hora de prospectar, sin crear falsas expectativas sobre las posibilidades de los productos o el plan de compensación de la Compañía.
- (h) Que actúe con integridad con aquellas personas que se registren en su línea directa, animándoles a llevar un inventario de productos de acuerdo con sus necesidades, evitando un exceso de compras.
- (i) Que esté al día en el conocimiento de las Normas de la Compañía.
- (j) Que vista de una manera adecuada en entrenamientos, reuniones, Success Days y en cualquier evento de la Compañía, siempre sujeto al código en el vestir requerido por la organización del evento, ya sea elegante o casual. Chándal o zapatillas de deporte no serán aceptados en reuniones de trabajo.
- (k) Cumpliendo con las Normas de la Compañía, el FBO no podrá patrocinar y construir una organización en nombre de otra persona.

**22.02** Se espera también de los FBOs que hayan alcanzado el nivel de Gerente o niveles superiores, lo siguiente:

- (a) Que sirvan de ejemplo haciendo sus 4CCs y calificando en la comisión de liderazgo cada mes.
- (b) Que sirvan de ejemplo patrocinando nuevos FBOs cada mes.
- (c) Que enseñen a sus downlines o grupos de FBOs buenos principios de networking y una buena conducta personal.
- (d) Que comprendan el sistema administrativo que se utiliza en la Oficina Central y en el servicio de atención al cliente, así como saber rellenar todos los formularios de la Compañía.
- (e) Que instruyan a su grupo a tener un buen conocimiento práctico de las Normas de la Compañía.
- (f) Que se aseguren de que todo su grupo comprende y pone en práctica la garantía de los treinta (30) días de satisfacción de los productos.
- (g) Que animen a los miembros de su grupo a mantener las líneas propias de comunicación, especialmente, FBO – Patrocinador – Gerente de línea.
- (h) Que enseñen a todos los miembros de su grupo que las consultas en re-

lación con su negocio deben ser resueltas en España y no referirlas a Forever Living Products Internacional en Arizona o a Aloe Vera of América en Texas.

- (i) Que asistan (y sean vistos) a todas las sesiones formativas locales, entrenamientos y Success Days. Se espera de los Gerentes que asistan a la mayoría de los eventos de la Compañía y que los promocionen entre sus grupos.
- (j) Que asuman la responsabilidad de enseñar y se aseguren de que toda la literatura o publicidad utilizada por los miembros de su grupo, tiene la aprobación de la Oficina Central.
- (k) Que asuman el hecho de que ellos son modelos de conducta para sus downlines y otros grupos y por tanto actúen en consecuencia.
- (l) Que estén dispuestos a ayudar a su red así como apoyar al Director y a FBOs de otras líneas.
- (ll) Que sean conscientes que cualquier problema o inconveniente siempre debe ser resuelto directamente con su línea ascendente o con la Oficina Central, mejor que con sus redes.





# 23.

## Protección de datos

El FBO queda informado y presta su consentimiento a la incorporación de los datos del mismo que obran en poder de FLP y al tratamiento de los mismos, para las finalidades propias de su relación comercial y contractual, así como para el envío de comunicaciones comerciales y de toda índole, incluidas las electrónicas. A este respecto, se informa que el fichero de datos puede ser utilizado por FLP Internacional para el cálculo de las comisiones, comisiones, premios e incentivos, lo que el FBO declara conocer y aceptar.

Asimismo, le informamos que puede ejercitar sus derechos de acceso, oposición, rectificación y/o cancelación dirigiéndose por escrito a la oficina central de FLP España o bien al e-mail: [info@foreverliving.es](mailto:info@foreverliving.es) Esta aceptación tiene carácter revocable, sin efectos retroactivos, conforme a lo que disponen los artículos 6 y 11 de la L.O. 15/1999, pudiendo ejercitar asimismo de la forma mencionada anteriormente sus derechos de acceso, rectificación y cancelación.



**FOREVER LIVING PRODUCTS SPAIN, S.L.**  
**[www.foreverliving.es](http://www.foreverliving.es)**

Versión Septiembre 2017



**FOREVER™**